ISSN 1112-3508 - N° 5 - Janvier-Février 2012



Investir dans le Sud

Bienvenue dans la vallée du M'zab

Dossier

TRANSPORTS & CHAÎNE LOGISTIQUE

Les vecteurs du développement

Omar Rebrab
DG de Hyundaï motors Algérie
«Nous encourager à investir dans la production»

Abdelaziz Sameur
Directeur Exécutif Petroser
Répondre aux exigences du marché

Laurent Martin
DG SODEXO Transport des aliments
«Les technologies de pointe sont un outil remarquable»

Achour Djelloul
DG port de Béjaïa
«Mieux maîtriser nos métiers»



MANAGEMENT

Mme Hayet Louni
DG Louni
«Améliorer sans cesse notre gamme de produits»



ACTIVITES CCIAF

Loi de finances 2012

Présentation des principales mesures



Une publication de la Chambre de commerce
et d'industrie algéro-française
Site Web : www.cciaf.org
Contact : cciaf@cciaf.org
Villa Malglaive, 1, rue du Pr Vincent, Alger
Tél. : +213 (0) 21 74 72 77
Fax :+213 (0) 21 74 72 67

Président : Jean-Marie Pinel
Vice-président : Touffik Fredj
Directeur général : Réda El Baki
r.elbaki@cciaf.org
Assistante DG : Fadila AISSAOUI
poste 113
f.aissaoui@cciaf.org
Responsable de l'appui aux entreprises
Nabila BELAZIZ
poste 115
n.belaziz@cciaf.org
Responsable de l'administration et de l'assistance juridique aux Entreprises
Alain BOUISSIERES
poste 117
a.bouissieres@cciaf.org
Responsable formation
El Faiza DJEBAILI
f.djebaili@cciaf.org
Responsable de la veille juridique et de la réglementation
Yasmine BETROUNI
poste 129
y.betrouni@cciaf.org
Chargée des Adhésions
Fadila DELHOMME
poste 125
f.delhomme@cciaf.org

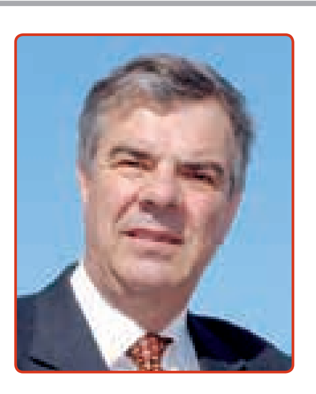
Conception, réalisation et publicité



10, rue Achour Maïdi (ex-rue Ampère), Alger
Tél. : +213 (0) 21 63 91 69
Fax : +213 (0) 21 63 91 67
www.pixalcommunication.com
contact@pixalcommunication
Directrice
Taous AMEYAR
taousameyar2@yahoo.fr
Directrice de la rédaction
Samia KHORSI
skhorsi@yahoo.fr
Rédaction
Chahra AID, Younès SAADI, Mourad GOUMIRI, Karima H., Mohamed YADADENE, Amine DJOUDI
Service commercial
Zohra DAOUDI
zoradaoudi_pixal@yahoo.fr
Sabeha BERRAH
sabiberrah_pixal@yahoo.fr
Lila HOUNAS
lilahounas_pixal@yahoo.fr
Création et infographie
Riad AMITI
riadamiti@yahoo.fr
Suivi et correction
Yamina HAMMA
yamhamma@hotmail.com
Photos
Zouheir MAACHA
Ressources humaines
Nouredine MAACHA, Mohamed DEGUIGUI

Impression : ICG Aïn Benian

ÉDITORIAL



Chers adhérents,

Les statistiques du commerce extérieur pour l'année 2011 confirment que la France reste le premier fournisseur de l'Algérie et son quatrième client. Cela est bon signe, mais certainement pas suffisant. Les relations économiques entre nos deux pays doivent aussi se consolider par l'investissement et l'implantation de PME françaises, pour qui le marché algérien – et celui de ses voisins – constitue une des solutions de croissance face à la crise que vit l'Europe.

Les 400 entreprises françaises implantées – pour la plupart depuis plus d'une décennie – sont la preuve que les difficultés administratives qu'elles rencontrent ne sont pas insurmontables. L'aisance financière de l'Algérie et surtout le plan de développement et d'investissement engagé par l'Etat doivent encourager les PME françaises à comprendre que l'Algérie est sur la voie du changement ; qu'au-delà des péripéties réglementaires, le marché est bien là, et que le volume et la nature des importations ne sont que des indicateurs des besoins que la production locale ne peut totalement satisfaire.

Gageons que 2012, année symbolique, soit aussi l'année de l'investissement ! Unissons nos efforts et travaillons pour faire prendre conscience aux uns et aux autres des opportunités qui existent.

J. M. PINEL
Président de la CCIAF





HYUNDAI
NEW THINKING.
NEW POSSIBILITIES.
Beauté Dynamique
SONATA
New SONATA

SOMMAIRE

LOI DE FINANCES 2012

PRÉSENTATION DES PRINCIPALES MESURES

Les principales mesures survenues dans la LF 2012 ont fait l'objet d'un séminaire d'information organisé par la CCIAF le 16 janvier dernier. Les nouvelles résolutions contenues dans cette loi ont été décortiquées par les représentants des 3 cabinets, KPMG, WM audit-conseils et CMS F. Lefèbvre.

INVESTISSEMENTS, FISCALITÉ DES GROUPES, TAP

Ramzi Ouali (KPMG) a ouvert le séminaire en explicitant les nouvelles mesures relatives aux investissements et à la consolidation fiscale. La première mesure concerne les résultats en instance d'affectation, l'article 4 LF- art 46 CIDTA (Code des impôts directs et taxes assimilées). Les résultats en instance d'affectation des sociétés n'ayant pas fait l'objet d'affectation dans un délai de trois (03) ans au fonds social de l'entreprise ne font plus l'objet d'imposition sous forme de revenus distribués. Ils étaient jusqu'alors soumis d'office à l'imposition.

La 2e mesure est relative au périmètre de la consolidation fiscale. Elle est contenue dans l'article 6 LF – article 138 bis CIDTA.

Les sociétés qui réalisent deux déficits consécutifs ne sont plus exclues d'office du groupe au sens fiscal. N'en sont exclues que les sociétés qui cessent d'appartenir au groupe au sens des dispositions du Code de commerce.

La 3e mesure est en rapport avec le fait générateur de TAP (taxe sur l'activité professionnelle).

Elle est dans l'article 11 LF. Le fait générateur de cette TAP est constitué pour les ventes, par la livraison juridique ou matérielle de la marchandise ; pour les travaux immobiliers et les prestations de services, par l'encaissement total ou partiel du prix.

La 4e mesure relative aux investissements étrangers est dans les articles 63 et 65 LF- article 4 bis (ordonnance n° 01-03 modifiée et complétée relative au développement de l'investissement).

Sont exclues du champ d'application de la mise en conformité aux règles de répartition du capital, les opérations de cession ou l'échange, entre anciens et nouveaux administrateurs des actions de garantie prévues par l'article 619 du Code de commerce et ce, sans que la valeur desdites actions ne dépasse 1 % du capital social de la société. Il est à préciser que seule la désignation des dirigeants n'entraîne pas l'effet de mise en conformité de la société aux règles de répartition du capital social fixée ci-dessus.

MESURES EN FAVEUR DU CONTRIBUABLE

Mme Wassila Mouzaï, du cabinet WM Audit Conseil intervient sur 3 volets, les mesures en faveur des contribuables, celles liées aux mesures domaniales et enfin, les comptes spéciaux du Trésor.



De g à d : Ramzi Ouali et Wassila Mouzaï durant le débat sur la loi de finances.

Imposition au lieu d'activité : paiement de l'IRG lié au lieu de l'exercice de l'activité ou de la profession plutôt que par rapport au lieu de résidence. Le fait générateur de l'impôt applicable au revenu foncier n'est plus rattaché aux formalités d'enregistrement du contrat de location. Il n'est dû qu'à compter de la date de perception du loyer (délai maximum de 30 jours). Avec possibilité de se faire rembourser l'impôt payé en cas de résiliation anticipée du bail, sous condition du remboursement du loyer.

Par ailleurs, l'imposition des subventions d'équipement se fait à présent sur la durée d'amortissement de l'équipement. Des réductions de taxes sont effectives en faveur des boulangers et des laits infantiles médicaux et suppression de la taxe applicable au blé dur importé à un prix inferieur au prix subventionné ou régulé (disposition instituée par la LFC 2010).

De nouvelles taxes concernent le droit de circulation sur les alcools (5 %), le chiffre d'affaires (1 %) des opérateurs de téléphonie mobile et celui des entreprises de production et d'importation de boissons gazeuses (0,5 %).

Mesures domaniales

Incessibilité pour une durée de 5 ans à compter de l'établissement des actes de cession, pour les logements sociaux participatifs et ceux ayant bénéficié de l'aide de l'Etat. Par ailleurs, un échéancier de paiement est établi aux promoteurs immobiliers dans le cadre de l'acquisition de terrains domaniaux destinés à l'implantation de programmes de logement aidés.

Au chapitre des concessions domaniales, il y a lieu de signaler une exonération des droits d'enregistrement des actes portant concession des terrains relevant du domaine privé de l'Etat. Et exemption des concessions pour la réalisation de projet d'investissement de paiement des droits d'enregistrement, de la taxe de publicité foncière ainsi que la rémunération domaniale.

Fonds d'investissements : Comptes spéciaux du Trésor

Les « CST » sont des composantes du budget de l'Etat. Ils retracent la mobilisation de fonds publics ouverts exclusivement par loi de finances. Mme Mouzaï encourage les représentants des entreprises à utiliser ces fonds disponibles mais pas toujours connus. A titre d'exemple : le Fonds Spécial de Promotion des Exportations (FSPE), le Fonds de Compensation des Frais de Transport «FCFT», le Fonds Spécial de Développement des Régions du Sud, etc.

Dans la LF 2012, elle relève l'existence du Fonds Spécial de Promotion des Exportations, qui assure la prise en charge des frais relatifs à l'organisation et à la participation aux manifestations spécifiques nationales visant à la promotion des produits locaux destinés à l'exportation (Salon national Djazair Export).

CONTRÔLE FISCAL ET PROCÉDURE DU RESCRIT FISCAL

Omar Ferhat Hamida et Stéphane Buffa du CMS Francis Lefèvre reviennent sur les mesures liées au contrôle fiscal et la procédure du rescrit fiscal ; il est une prise de position formelle de l'administration fiscale, saisie par un contribuable. La procédure du rescrit permet d'obtenir une réponse précise et définitive opposable à l'administration.



De g à d : Alain Bouissières, Stéphane Buffa et Ferhat Hamida.

Il existe différentes formes de contrôle fiscal : contrôle sur pièces, vérification de comptabilité, vérification ponctuelle, contrôle des prix de transfert, vérification approfondie de la situation fiscale d'ensemble, droit de visite, procédure de flagrance fiscale. Alors qu'auparavant, le contrôleur fiscal prenait tout son temps et ne proposait pas de PV de discussion contradictoire, le contribuable dispose dorénavant de garanties telles que :

- l'envoi de l'avis de vérification 10 jours avant le début de la vérification, accompagné de la charte du contribuable vérifié,
- la possibilité de se faire assister par un conseil au choix,
- la limitation de la durée de vérification sur place,
- le débat contradictoire et droit de réponse,
- l'impossibilité de renouveler une vérification pour un même impôt sur une même période.

La réduction des délais d'intervention sur place en cas de vérification de comptabilité (Article 20-5 du CPF)

Chiffre d'affaires annuel (en DA)	Ancien délai	Nouveau délai
Prestation service (PS) <1.000.000	4 mois	3 mois
Autres < 2.000.000		
PS < 5.000.000	6 mois	6 mois
Autres <10.000.000		
PS > 5.000.000	12 mois	9 mois
Autres > 10.000.000		

Limitation expresse de la durée des travaux en cas de vérification de comptabilité et vérification ponctuelle par l'institution d'un PV signé par le contribuable constatant la fin de la vérification (article 20-5 et 20 bis 4 du CPF) : Il peut y avoir prorogation du délai de la vérification sur place au délai accordé au contribuable vérifié afin de répondre aux demandes d'éclaircissement lorsqu'il y a présomption de transferts indirects de bénéfices.

La procédure du rescrit : mise en place d'une procédure précontentieuse Art 20-6 et 21-5 du CPF : « Le contribuable vérifié doit être informé, dans le cadre de la notification de redressements, qu'il a la possibilité de solliciter, dans sa réponse, l'arbitrage pour des questions de fait ou de droit, selon le cas, du directeur des grandes entreprises, du directeur des impôts de wilaya, du chef du centre des impôts, ou du chef du service des recherches et vérifications.
Une convocation écrite, devant préciser la date et l'heure, est adressée au contribuable vérifié pour l'inviter à un débat contradictoire clôturant les travaux de vérification. Le contribuable vérifié peut se faire assister par un conseil de son choix. »

Les principales caractéristiques de la procédure du rescrit, moyen de prévenir le contentieux, est d'être introduit auprès de la DGE, acte de bonne foi du contribuable, prise de position formelle de l'administration sur une situation de fait. Le silence de l'administration vaut acceptation dans un délai de 4 mois. Possibilité de recours : procédure de second examen.

CAHIER DES CHARGES ET MARCHÉS PUBLICS
OPÉRER DANS LA CLARTÉ

En 14 mois, l'Algérie a réécrit son code des marchés publics, ce qui est considéré comme une avancée importante dans la clarification des relations entre les entreprises publiques et leurs partenaires commerciaux. Emettre un appel d'offres ou y répondre exige une ligne de conduite qui privilégie la précision et la clarté.

C'est pour répondre à ce souci que la CCIAF a organisé le 15 février dernier un séminaire sur le thème des « Marchés publics, contractualisation et partenariat » animé par les avocats Vincent Lunel et Amine Senouci Bereksi du Cabinet Lefèvre Pelletier & Associés, Alliance Algérie. Si le gros du travail a été accompli par le législateur, relèvent nos juristes, il demeure tout de même des zones « grises » générées par l'absence de certains décrets d'application, notamment dans la notion d'obligation d'investir dans le cadre d'un partenariat dont la mise en œuvre reste floue, ou encore la définition de la considération artistique et culturelle dans le marché de gré à gré.

Les marchés publics sont émis par les administrations publiques, les institutions nationales autonomes, les wilayas, les communes, les EPA, les EPIC et les EPE. Ils portent sur la réalisation de travaux, la livraison de fournitures, les marchés d'études et les prestations de services. Ces appels d'offres interviennent dans le cadre de leurs missions de service public, pour éviter le gaspillage des deniers publics, éviter la corruption dans la commande publique, assurer une concurrence saine entre les acteurs économiques, et permettre une liberté d'accès à la commande publique.

Si une batterie de lois, de décrets présidentiels, de décrets et d'arrêtés règlementent le marché public, les réformes économiques récentes ont rappelé les notions de préférence nationale et l'obligation d'investir dans le cadre d'un partenariat. Suite à la réforme issue du décret présidentiel n° 1223- du 18 janvier 2012, modifiant le décret présidentiel n°10236- portant réglementation des marchés publics, il s'en est suivi une simplification du recours aux procédures d'appels d'offres, un renforcement de la préférence nationale par le recours aux micros entreprises, de même qu'un renforcement de la transparence.

Esquisser les principales dispositions d'un cahier des charges permet de comprendre les besoins des entités soumises aux marchés publics.

Les principales dispositions d'un cahier des charges consistent en la préparation de la procédure pour définir les besoins et les évaluer, procéder à l'allotissement et évaluer le calcul des seuils. Vincent Lunel met en garde contre la tentation de faire échapper le marché aux seuils et éviter artificiellement le recours aux appels d'offres.

La rédaction des documents contractuels doit comporter les mentions obligatoires telles que : visa de la législation et de la réglementation applicable, identification des parties contractantes, identité et qualité des personnes habilitées à signer le marché, objet du marché défini et décrit avec précision, conditions de règlement et délai de paiement, décomposition et répartition en devises et en dinars algériens le cas échéant, délai d'exécution et, pour la banque domiciliataire, exigence de la réglementation des changes, conditions de résiliation du marché, date et lieu de signature.



M. Vincent Lunel, Cabinet Lefèvre Pelletier & Associés.

La contractualisation des relations entre les deux parties est soumise fréquemment aux contraintes liées à la culture juridique et aux pouvoirs « exorbitants » des entités publiques, notamment dans les cas de résiliation unilatérale des contrats. D'où le souci de se prémunir de tout risque en se sécurisant au maximum sur le plan des conditions financières, des délais de paiement et bien définir les prestations qui déclenchent le paiement. Il est important de considérer l'administration comme une entreprise privée dans la négociation, insistent les juristes.

L'énumération des points essentiels, secondaires et complémentaires d'un appel d'offre et la rédaction précise d'un cahier des charges préviennent contre les malentendus, les risques de disqualification ou les contentieux. Il est important d'assister à l'ouverture des plis et de signaler toute irrégularité, conseille M. Lunel. Si celle-ci est signalée mais négligée, il ne faut pas hésiter à engager une procédure.

Le débat avec les représentants des entreprises adhérentes à la CCIAF était intéressant à plus d'un titre, car il a permis de confronter les expériences partagées tant par les administrateurs que par les juristes. Le problème posé par les pratiques d'attribution des marchés lors de l'ouverture des plis par exemple, l'une privilégiant la meilleure note technique, l'autre une moyenne entre note financière et note technique, ou entre mieux disant et moins disant, a incité à inclure les critères d'éligibilité dans le cahier des charges.

L'EMPLOI DES TRAVAILLEURS ÉTRANGERS
RÈGLEMENTATION ET OBLIGATIONS

L'emploi des travailleurs étrangers est soumis à une réglementation qui se doit d'être scrupuleusement suivie pour éviter tout contretemps. Ramzi Ouali du cabinet KPMG a développé les principales étapes à suivre dans le cadre de la commission réglementation organisée par la CCIAF le 24 janvier dernier.

Les procédures d'obtention du permis de travail passent par quatre étapes bien définies :

1- Obtention d'un accord de principe auprès du Ministère de l'emploi, lorsqu'il s'agit de demande de recrutement de plus de deux travailleurs étrangers (Direction de la wilaya de l'Emploi).

Cette demande doit être justifiée par le manque de main-d'œuvre ou de qualification professionnelle locale pouvant répondre aux besoins des postes demandés. Un dossier doit être déposé par l'organisme employeur ou par un mandataire auprès de la Direction de l'Emploi territorialement compétente. Les travailleurs étrangers doivent justifier leurs qualifications professionnelles en présentant des diplômes prouvant leurs compétences, les documents provenant de l'étranger doivent être dûment traduits en français ou en arabe et légalisés auprès des services consulaires algériens à l'étranger.

2- Obtention de l'autorisation provisoire de travail auprès des services de la main-d'œuvre étrangère (Direction de la wilaya de l'Emploi).

Un dossier devrait être déposé au niveau de l'Agence de la Wilaya de l'Emploi territorialement compétente «AWEM» qui contient notamment l'annexe 14, afin d'obtenir un avis favorable pour chaque demande individuelle. Dès l'obtention de l'avis favorable accordé par l'AWEM sur l'annexe 14, les services de la main-d'œuvre étrangère devront octroyer l'autorisation provisoire de travail au travailleur étranger, l'annexe 2 ''Formulaire contrat de travail'' ainsi que l'engagement de rapatriement, dûment visés par le Directeur de l'Emploi. Cette autorisation est délivrée pour une durée de 3 mois.
Les Français doivent déposer le formulaire annexe 16 portant «Déclaration de travailleur étranger non soumis à l'obligation du permis de travail ou d'autorisation de travail temporaire»

3- Obtention du visa de travail pour les travailleurs étrangers auprès de l'ambassade d'Algérie à l'étranger.

Le travailleur étranger est tenu de demander son visa de travail auprès de l'ambassade d'Algérie à l'étranger, et devra donc fournir les documents suivants : les documents précédemment délivrés par les services de la main-d'œuvre étrangère; tous autres documents et formulaires demandés par les services consulaires algériens à l'étranger.



Les représentants des entreprises adhérentes de la CIAF attentifs aux intervenants pendant le séminaire.

4- Obtention du permis de travail auprès des services de la main-d'œuvre étrangère (Direction de la wilaya de l'Emploi).

Dès l'obtention du visa de travail, le travailleur étranger peut demander le permis de travail auprès des services de la main-d'œuvre étrangère au lieu d'exécution de ses fonctions. La durée du permis de travail est de deux ans renouvelables.
Les représentants légaux des sociétés de droit algérien (gérants, président du conseil d'administration, administrateur), ne sont pas soumis aux formalités de demande de permis de travail. Ils devront demander la carte professionnelle (autrefois, carte de commerçant étranger), ainsi que leur carte de séjour au titre de leur activité en Algérie, dès obtention du registre de commerce de la société.
Frais fixes : Ces frais correspondent aux droits de timbre fiscal prévus par la législation en vigueur d'un montant de 5000 DZD pour le permis de travail. (Les Français sont exonérés de ces droits).

FORMALITÉS NÉCESSAIRES POUR L'OBTENTION DE LA CARTE DE SÉJOUR

Le dossier de demande de carte de séjour doit être déposé auprès des services de la Sûreté Nationale (services de police) du lieu de résidence du concerné. Le récépissé provisoire de la carte de séjour est délivré dans un délai d'une semaine valable pour une durée de trois (3) mois renouvelable.

Frais fixes : Ces frais correspondent aux droits de timbre fiscal prévus par la législation en vigueur d'un montant de 3000 DZD pour la carte de séjour. (Les Français sont exonérés de ces droits de timbre).

DÉCLARATION D'UN TRAVAILLEUR ÉTRANGER AUPRÈS DE LA CAISSE NATIONALE DES ASSURANCES SOCIALES (CNAS)

Le travailleur étranger en Algérie est autorisé à travailler dès l'obtention de son visa de travail muni de son autorisation provisoire de travail. L'employeur pourrait affilier le travailleur étranger auprès de la CNAS dès son entrée en Algérie après l'obtention du visa de travail. Le défaut de déclaration du travailleur auprès de la CNAS dans un délai de dix (10) jours après la date de son recrutement donne lieu à une pénalité de mille dinars (1000 DZD) majorée de 20 % par mois de retard.

DÉCLARATION DU SALAIRE D'UN TRAVAILLEUR ÉTRANGER AUPRÈS DE L'ADMINISTRATION FISCALE

Un barème progressif est applicable sur le salaire d'un travailleur étranger depuis la publication de la loi de finances pour 2010.

Barème progressif IRG

Revenu mensuel en DZD	Taux
< 10. 000	0 %
De 10.001 à 30.000	20 %
De 30.001 à 120.000	30 %
> 120.001	35 %

Les bonus versés sur une période autre que mensuelle sont taxables à un taux fixe de 10 %.

TRANSFERT DU SALAIRE PERÇU EN ALGÉRIE POUR UN TRAVAILLEUR ÉTRANGER

En vertu de l'instruction n° 02-98 du 21 mai 1998 de la Banque d'Algérie, les salaires perçus par les employés étrangers recrutés sur contrat individuel par des entreprises résidentes de droit algérien, productrices de biens ou de services, peuvent être en partie transférés à l'étranger.

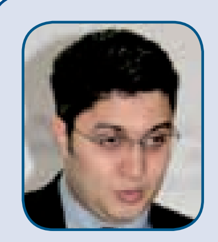
La part transférable est définie contractuellement entre l'employeur et l'employé étranger.

Il y a lieu de préciser que seuls les employés étrangers titulaires d'un permis ou d'une autorisation de travail et d'un contrat de travail dûment établi et revêtu du visa des services de l'emploi compétents, peuvent prétendre au bénéfice du transfert.

Les personnes exclues de cette procédure sont notamment :

• Les travailleurs étrangers pour des sociétés non résidentes en Algérie, à savoir établissement stable ;

• Les associés ou les actionnaires des sociétés résidentes en Algérie.



Ramzi Ouali
CABINET KPMG

Les pièges à éviter

PARTENAIRES : Quelles sont les erreurs à éviter pour tout employeur de travailleur étranger, auxquelles vous, en qualité de cabinet Conseil, faites face le plus souvent ?

Ramzi Ouali : Il y a lieu de noter qu'il serait judicieux que l'employeur d'un travailleur étranger n'autorise ce dernier à commencer son activité salariale en Algérie qu'après l'obtention de son visa de travail auprès de l'ambassade d'Algérie ou des services consulaires algériens dans son pays d'origine. Selon la pratique ainsi que la réglementation algérienne en vigueur, l'employeur devrait également déclarer le travailleur étranger auprès de l'administration sociale dans un délai de dix jours après la date de son entrée en Algérie avec son visa de travail.

A signaler aussi que l'employeur d'un travailleur étranger devrait respecter la territorialité du permis de travail. Par exemple, un travailleur étranger qui a obtenu son permis de travail auprès de la Direction de l'Emploi de la wilaya d'Alger ne devrait travailler qu'au niveau de cette wilaya. Toutefois, dans le cadre d'une mission hors wilaya à titre exceptionnel, l'employeur, ou le client de ce dernier, devrait notifier sa présence à l'inspection de travail territorialement compétente au niveau de cette wilaya et cela, afin d'éviter tout éventuel imprévu avec les administrations concernées.

Dans votre intervention, vous avez fait cas d'annexes réservées aux travailleurs français. Quelles sont-elles ?

Il s'agit de l'annexe 16 relative à la « Déclaration de travailleur étranger non soumis à l'obligation du permis de travail ou d'autorisation de travail temporaire ».

Ce formulaire devrait être déposé au niveau de la direction de l'emploi territorialement compétente lors de la demande de l'autorisation provisoire de travail, dûment signé et cacheté par le futur employeur d'un travailleur étranger de nationalité française.

En outre, il y a aussi l'annexe 13 correspondant au « Récépissé de déclaration de travailleur étranger non soumis au permis de travail », l'équivalent du permis de travail (carton bleu) pour les autres nationalités.

S. K.

L'ENJEU STRATÉGIQUE DE LA NÉGOCIATION EN ENTREPRISE

CONVAINCRE PLUTÔT QUE CONTRAINDRE

Le bon négociateur est celui qui s'engage à convaincre ses partenaires à opter pour des marchés gagnant-gagnant et qui veille au renforcement de ses relations avec ses clients en restant à l'écoute de son entourage. L'enjeu de la négociation a fait l'objet d'une tribune au siège de la CCIAF.

Savoir négocier est une aptitude très importante qui doit accompagner le gestionnaire tout au long de son projet, voire dans sa vie. C'est le constat fait par deux experts en l'art de la négociation, en l'occurrence Aurélien Colson et Imène Benharda. Ces derniers dirigent l'Institut de recherche et d'enseignement sur la négociation, basé à Paris. Ils ont animé une tribune sous le thème de « Convaincre plutôt que contraindre », au profit des adhérents de la Chambre du commerce et de l'industrie algéro-française le 14 février dernier.

Le bon négociateur doit préalablement tisser de bonnes relations avec ses partenaires, voire avec tout son entourage, car d'après Colson, une relation qui préexiste à une négociation est très utile et a un impact non négligeable lors des futures discussions entre partenaires économiques. «Il faut négocier même s'il n'y a rien à négocier. Si la relation avec l'un de vos partenaires se détériore, il faut chercher à trouver une occasion ou un prétexte pour la rétablir. Il est même recommandé de faire appel à un intermédiaire pour réchauffer les liens».

Pour sa part Imène Benharda a fait savoir que 80 % des échecs des négociations sont dus au facteur relationnel. Afin de bien mener ce processus, les deux experts recommandent une méthode qui comprend dix points indispensables aux négociateurs.

• Il s'agit d'abord de la relation préexistante avec les partenaires. «Négocier avec une personne connue représente un avantage et une chance supplémentaire pour la réussite», a précisé Aurélien Colson.

• La seconde, utile, consiste à bien préparer la négociation. Il prévient que « ne pas préparer, c'est préparer l'échec ». Il conseille de consacrer suffisamment de temps pour la préparation avant d'aller négocier.

• Le troisième point concerne le consensus interne qui doit d'abord exister avant d'entamer des discussions avec l'autre. « La cohérence entre les différents services composant l'entreprise constitue un élément clé pour convaincre les partenaires ». Il ajoute : « Dans le cas contraire, on donnera les arguments aux partenaires pour refuser vos offres ».

• Le point suivant concerne le processus de négociation. En effet, il est important de progresser point par point, étape par étape et de savoir les classer suivant l'ordre du jour, avant la tenue de la réunion, sans toutefois, imposer à l'autre partie le classement choisi.

• Autre critère, il s'agit de l'écoute active. « Écoutez pour obtenir de l'information. Obtenir de l'information est précieux », ont-ils souligné. Les experts conseillent d'adapter la manière idoine de discuter avec les partenaires et de ne pas parler avec tout le monde de la même façon.

• Le sixième point c'est la création de valeur, obtenue en proposant des solutions bénéfiques pour tous les partenaires. « Il vaut mieux avoir une petite part d'un grand gâteau, qu'une grande part d'un petit gâteau », avertit Imène Benharda qui met l'accent sur la recherche de l'information qui arrive au septième point, et ce, avant de s'étaler sur l'invention.

• Le négociateur est censé évaluer par la suite la décision finale et son impact avant la signature du contrat.

• Enfin, le négociateur est appelé à résumer ses engagements et à veiller à leur respect.

Younès Saadi

L'ENTREPRISE FACE À L'ASSURANCE : QUEL BONUS ?

L'entreprise face à l'assurance, c'est le pari qu'une société engage sur son devenir en prenant en compte l'enjeu sécuritaire de ses équipements et de sa gestion. La tribune, organisée le 26 janvier dernier au siège de la CCIAF a abordé la question. Réda Fedgighal, directeur à Axa Algérie, a animé cette rencontre avec les représentants des entreprises adhérentes de la Chambre. Il a explicité le rôle de l'assurance en développant le chapitre des protections des actifs et du passif de l'entreprise contre les aléas :

• Protection des biens de production de l'entreprise, protection contre l'endettement externe de l'entreprise, maintien de l'exploitation de l'entreprise, protection de l'investissement des actionnaires, financement de la reconstruction de l'entreprise (rôle de banquier).

• Le rôle de l'assureur est d'assurer un conseil sur les couvertures à souscrire : assurances indispensables, nécessaires et utiles ; conseil sur les valeurs à assurer : valeur comptable ou économique ; conseil sur l'amélioration des risques ; prise en charge des sinistres dans les meilleurs délais.

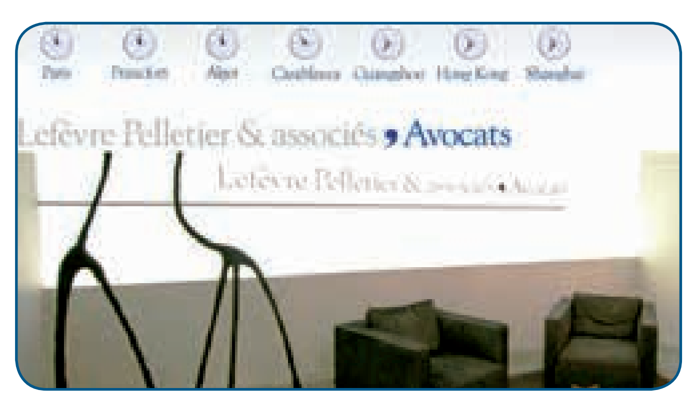
Réda Fedgighal a ensuite développé la caractéristique de AXA EntreÉquipe dédiée et spécialisée dans les assurances des entreprises. Il la définit comme une chaîne de valeur intégrée de la gestion de la relation clientèle au règlement de sinistres ; un point de contact unique par le biais de conseillers clientèle dédiés aux clients ; un service de prévention des risques au service de la clientèle.

CREANCES COMMERCIALES, OBLIGATIONS ET RECOURS

LA CRÉANCE MODE D'EMPLOI

La créance impayée peut constituer une véritable menace sur la viabilité d'une entreprise. Pour parer aux erreurs qui peuvent contraindre les créanciers à un véritable parcours du combattant, Fatima-Zohra Bouchemla et Mehdi Berbagui, du cabinet Lefèvre Pelletier & associés, Alliance Algérie, abordent la question dans un séminaire organisé par la CCIAF le 9 février.

La créance qui peut être définie comme le contraire d'une dette détenue par un créancier sur un débiteur est une obligation de donner, faire ou ne pas faire. La créance doit présenter ces caractéristiques :



CERTAINE : Les créances commerciales dont il s'agit fréquemment, doivent selon nos juristes, être de caractère certain. Avoir une existence actuelle et incontestable : le contrat. En effet, si un contrat venait à être conclu sans que l'échange des consentements ne soit parfait, les parties auraient le droit de demander l'annulation de leur engagement et la créance ne présenterait plus de caractère certain. De même, en cas de cause illicite du contrat, celui-ci serait réputé n'avoir jamais existé et serait frappé de nullité absolue.

EXIGIBLE : Elle doit être échue c'est-à-dire que la date limite doit être dépassée. Le créancier ne peut procéder au recouvrement d'une créance à terme, ou dont l'exécution est soumise à une condition suspensive. La créance prescrite (on dit alors qu'il y a forclusion) ne présente bien évidemment plus aucun caractère d'exigibilité.

LIQUIDE : Ceci signifie que son montant doit pouvoir être évalué. Lorsqu'une personne demande des dommages et intérêts sans chiffrer le montant du préjudice, elle devra préalablement déterminer (ou faire déterminer par expert) le montant de ladite créance.

Au chapitre des recours, les juristes du cabinet Lefèvre Pelletier envisagent quatre cas de figure :

- **Le recouvrement amiable :** Il s'agit d'un paiement volontaire du débiteur par la voie de la négociation et de la conviction. Il arrive que le débiteur paie spontanément, mais il arrive également qu'il s'abstienne de payer, en avançant certains arguments. Enfin, avant d'entamer toute procédure en justice, la pratique judiciaire exige que le créancier adresse à son débiteur une mise en demeure écrite afin de l'interpeller officiellement sur la créance dont il lui réclame le paiement.
- **La mesure conservatoire :** Le créancier peut demander en justice l'autorisation de prendre, à titre conservatoire, une sûreté mobilière ou immobilière ou de procéder à une saisie conservatoire sur un bien appartenant au débiteur. Ce qui fera de lui un créancier privilégié qui pourra ensuite être payé en priorité si une décision de justice lui est favorable. Elle empêche en outre que le débiteur organise son insolvabilité.
- **L'action en justice :** Lorsque les autres mesures ont été infructueuses, le créancier devra porter le litige devant le Tribunal compétent où il lui appartiendra de prouver sa créance. L'objectif d'une action en justice peut être double : un moyen de pression supplémentaire à l'égard du débiteur de nature à l'inciter à payer sa dette, et si la décision de justice est favorable au créancier, elle lui confère un titre exécutoire qui lui permettra de saisir un bien de son débiteur pour se payer ou transformer une mesure conservatoire en mesure définitive afin d'obtenir le règlement de sa créance par l'attribution des sommes saisies ou par la vente des biens saisis.
- **Le recouvrement forcé :** Il se réalise par l'intermédiaire d'un huissier de justice qui va saisir un ou plusieurs biens du débiteur. La procédure impose des règles très strictes et nécessite la détention d'un titre exécutoire obtenu grâce à une action en justice couronnée de succès et ayant reçu force exécutoire. Elle peut aussi être engagée sans action en justice préalable, si le créancier détient par exemple un certificat de non-paiement de chèque ou un acte notarié qui est lui aussi revêtu de la forme exécutoire.

Le droit de créance, comme tout rapport d'obligation, est soumis à prescription qui survient après quinze ans, suivant chaque date de relance de la part du créancier. Si les e-mails sont considérés comme un écrit par la justice, même par le biais de boîtes de messageries gratuites, Mme Bouchemla préconise de relancer par courrier recommandé avec accusé de réception ou par voie de huissier de justice.

مطار الجزائر
AEROPORT D'ALGER

Nos Meilleurs Services

Restaurants et Cafés

























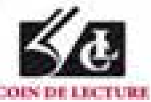












































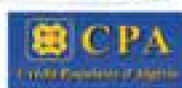





































Société de Gestion des Services et Infrastructures Aéroportuaires-SGSIA-
Aéroport d'Alger, BP295, Dar El Beida, Algerie
Tél: +213 (0) 21 50 91 91 / +213 (0) 21 50 91 00
www.aeroportalger.dz



ANNUAIRE DE LA CCIAF 2012

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE ALGERO-FRANÇAISE





Votre édition annuelle de l'annuaire des adhérents de la Chambre de commerce et d'industrie algéro-française va paraître très prochainement.

Cet annuaire demeure un ouvrage de référence qui répertorie votre communauté d'affaires composée de plus de 900 entreprises recensées, tous secteurs confondus, incluant des industriels, des sous-traitants, des fournisseurs en matières premières et des prestataires de services.

Ce vivier d'informations fiables vous intéressera, nous en sommes sûrs !

Gagnez en visibilité en réservant dès à présent
votre espace publicitaire.

BON DE COMMANDE

❑ **Une page intérieure**	**150 x 210 mm**	**120 500,00 DA en HT***	*TVA 17%
❑ **½ page**	**150 x 105 mm / 210 x 52,5 mm**	**62 000,00 DA en HT***	*TVA 17%
❑ **Un bandeau**	**150 x 45 mm**	**32 000,00 DA en HT***	*TVA 17%

Raison sociale : ____________________
Nom : ____________________
Fonction : ____________________
Adresse : ____________________
Tél. : ____________ **Fax :** ____________
E-mail : ____________________

Retournez ce bon de commande à

PIXAL COMMUNICATION | 10, rue Achour Maïdi (ex. rue Ampère) - Alger
Tél. : 021 63 91 69 • Téléfax : 021 63 91 67
Web : www.pixalcommunication.com • E-mail : contact@pixalcommunication.com
Compte SGA n° : 021 00001 113 0000283-12

JEAN-PIERRE RAFFARIN À ALGER
EXPLORER DE NOUVEAUX PARTENARIATS

Jean-Pierre Raffarin, représentant personnel du président français Nicolas Sarkozy, a effectué le 1er février une visite de travail de deux jours en Algérie. Cette nouvelle mission fait suite à un échange de courrier entre les Premiers ministres français François Fillon et algérien Ahmed Ouyahia.

Le dernier séjour à Alger remonte à mai 2011 lors d'un Forum qui avait réuni quelque 600 chefs d'entreprises français et algériens.

Cette visite visait le renforcement de la coopération économique bilatérale avec notamment le développement, avec le ministre de l'Industrie, des PME et de la promotion de l'investissement, Mohamed Benmeradi, de la coopération franco-algérienne dans le domaine de l'industrie.

Trois projets – Renault (voitures particulières), Lafarge (cimenterie) et Total (construction d'un vapocraqueur d'éthane) – ont retenu l'attention des deux parties qui examinent les conditions adéquates de leur mise en place. Dans un entretien au journal en ligne TSA, Jean-Pierre Raffarin avait annoncé que « 25 rencontres d'entreprises seront organisées par Ubifrance courant 2012, dans une approche plus ciblée par secteurs. Elles visent à mobiliser 250 nouvelles PME/PMI françaises tout au long de l'année pour explorer de nouveaux partenariats avec des entreprises algériennes ». Une quinzaine d'accords de partenariat sont d'ores et déjà conclus ou en négociation avancée.


M. Jean-Pierre Raffarin

FORMATION DES FONCTIONNAIRES ALGÉRIENS

Le 31 janvier à Alger, à l'occasion d'une rencontre entre des cadres des ministères de l'Intérieur des deux pays, un autre axe de la coopération algéro-française a été développé dans le domaine de la formation d'agents et de cadres des collectivités locales. Les deux parties envisagent de former des hauts fonctionnaires territoriaux en organisant des stages dans les collectivités locales françaises.

La coopération franco-algérienne pourrait aussi prendre la forme d'un accompagnement à la mise en place de centres de formation du ministère algérien ou encore à la mise en réseau des Instituts régionaux d'administration, les IRA, qui relèvent de la Fonction publique, avec les établissements de formation algériens. Trois établissements de formation agréés par le ministère de l'intérieur sont déjà opérationnels en Algérie. Huit autres sont en cours de réalisation, dans l'optique d'arriver, à l'horizon 2014, à 11 établissements nationaux de formation et de perfectionnement pour les agents et cadres des collectivités locales.

Le ministère de l'Intérieur algérien s'est déjà engagé dans une démarche de formation des cadres locaux et de plusieurs centaines de hauts fonctionnaires, avec l'appui de l'ENA française (École nationale d'administration) et de l'Institut supérieur de gestion et de planification (ISGP). 352 secrétaires généraux de communes, 204 chefs de daïra, 114 inspecteurs généraux et inspecteurs de wilaya, 32 directeurs territoriaux, et 2000 cadres techniques spécialisés dans la gestion urbaine, sont en cours de formation dans ce cadre.

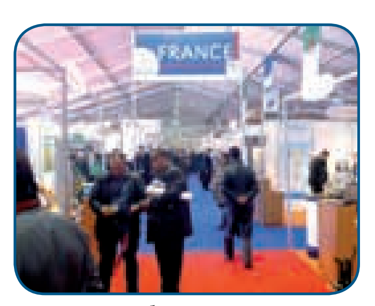
HASSI MESSAOUD INDUSTRIES
UN SUCCÈS GRANDISSANT

La 4e édition de Hassi Messaoud Industries, Salon Professionnel des équipements et prestations du Pétrole et du Gaz s'est tenue du 31 janvier au 3 février à Hassi Messaoud.

Les co-organisateurs en sont la SAFEX (Société Algérienne des Foires et Exportations), la CACI (Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie) et la CCI Marseille-Provence. Il y a lieu de signaler que Ubifrance apporte un soutien actif à cette manifestation depuis sa création en 2009. Le salon a été inauguré par le Chef de Daïra de Hassi Messaoud (Sous préfet), un représentant du Ministère de l'Industrie algérien, et le Directeur Régional de Sonatrach à Hassi Messaoud.

Une visite des stands a été effectuée avec les co-organisateurs du Salon : M. Slimani, Directeur de la SAFEX, J. P. de Bono pour la CCIMP et Alain Boutebel, Directeur Ubifrance Alger.

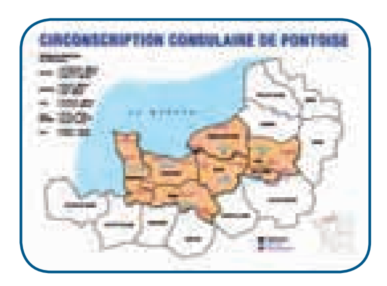
Un cocktail s'est tenu après la visite du Salon. Hassi Messaoud Industries, ce sont en quelques chiffres, 2500 m^2 d'ex-position sous chapiteau ; 62 exposants algériens dont 2 filiales de Sonatrach ; 55 exposants français ; 1 exposant américain ; 1 exposant allemand et 1 exposant marocain.



Le succès de ce Salon se vérifie chaque année un peu plus. Les entreprises algériennes ont doublé le nombre d'exposants (ils étaient 30 exposants en 2011) de même que les entreprises françaises ont augmenté leur participation (on en comptait 51 en 2011). Durant cette 4e édition, un programme de conférences techniques a été organisé les 31 janvier et les 1er et 2 février. L'EVNH, Etablissement de la Ville Nouvelle de Hassi Messaoud a exposé et a organisé une conférence pour communiquer sur l'énorme projet de construction d'une nouvelle ville d'ici 2020. Une enquête auprès des entreprises exposantes révèle un taux de satisfaction de 96 % ; les 85 % des entreprises exposantes sont également satisfaites du visitorat du Salon.

La CCIAF, invitée du Consulat d'Algérie à Pontoise…

Le Président de la CCIAF, M. Jean Marie Pinel a participé à une rencontre de chefs d'entreprises algériens et français, organisée par le Consulat d'Algérie à Pontoise dans la région de Normandie, le 24 février dernier. Une soixantaine d'entreprises des deux pays ont eu l'occasion, pendant cette journée, de se rencontrer et d'échanger sur les opportunités d'investissement en Algérie.



…et de la CCI de Chambéry



Le Directeur Général de la CCIAF, M. Réda El Baki, a animé une journée d'information sur le marché algérien, organisée par la CCI de Chambéry, le 18 janvier dernier. Une trentaine d'entreprises ont participé à cette journée et ont pu s'informer sur la réglementation et les opportunités commerciales et d'investissement en Algérie.

LE POUVOIR DES AGENCES DE NOTATION

Les trois agences de notation américaines n'ont jamais fait autant parler d'elles que ces derniers mois. Qu'est-ce qu'une agence de notation et quelle est son activité normale ? En fait, il s'agit d'un bureau conseil dont l'activité principale est de donner des informations utiles à un investisseur potentiel qui souhaite mener des opérations de placements (opérations de portefeuille) dans une entreprise ou un quelconque organisme public ou privé, y compris un état. Les études et autres analyses, que confectionnent ses entreprises privées, sont leurs outputs (produits) et leur permet de réaliser des bénéfices substantiels, en les vendant à toutes institutions qui souhaitent les acquérir, sans «obligation de résultats».

Formellement, ces agences établissent, pour chaque cas étudié, un «Rating» construit sur la base de critères très rigoureux qui devraient donner une physionomie la plus exacte possible de la situation économique et financière, du cas étudié, en la forme d'un «tableau de note» qui va de la meilleure (A) à la pire (E), d'où leur dénomination d'«agence de notation». Tout le monde souhaite la note «AAA» qui en fait signifie que l'institution ou le pays jouit de toute la confiance requise et que les opérations menées avec lui ne sont pas risquées. Risque, c'est le concept le plus recherché dans les études que mènent ces agences, un calcul qui est, sans cesse, recherché et tout le temps actualisé. Les migrations vers l'une ou l'autre des extrémités est fonction des résultats des critères pondérés et de leur évolution. Il n'y a aucune place acquise définitivement, quel que soit le pays et l'avance ou le recul, dans cette échelle de valeur, dépendent uniquement des résultats enregistrés par le pays ou l'institution.

Pourquoi donc cette polémique planétaire autour des agences de notation ? Il faut souligner que lorsque les pays ou les institutions incriminés, étaient situés dans le Tiers-monde, il n'y avait pas autant de polémiques et de reproches à l'encontre de ces agences privées. Mais, à partir du moment où elles se sont permises de porter des jugements critiques sur les pays les plus puissants de la planète, les choses vont changer du tout au tout. Ces derniers ripostent et rejettent les conclusions de ces agences, tout en leur déniant le droit de porter un jugement sentencieux sur leurs affaires. Ils tentent de jouer sur les antagonismes entre les différentes agences qui n'ont pas toujours un jugement commun et certaines fois ils ont carrément des conclusions contradictoires ! Peu importe, les résultats du positionnement sur les échelles de chaque agence, sont les mêmes et de toute façon leurs conclusions sont sans appel.

Leurs conclusions vont permettre aux opérateurs des différentes places financières internationales, de cerner le risque et dès lors, de fixer un taux d'intérêt et des commissions en relation avec ces conclusions. Il peut arriver que l'emprunteur ne puisse même pas lever un seul Dollar sur le marché, on dit alors que le marché s'est fermé pour lui. D'un autre côté, il faut comprendre un investisseur potentiel qui veut placer ses ressources, dans des conditions de sécurité et de rendement optimales et qui recourent pour cela aux services des agences de notation. En fait, on est bien content lorsque les agences de notation nous classent au sommet de l'échelle, ce qui se traduit par la levée d'emprunts, sur les marchés financiers, à des taux d'intérêt écrasés et des commissions planchers, à des quantités importantes et sur des périodes longues. Les agences de notation jouent donc le rôle de «miroir» de la situation économique et financière d'un pays, d'une institution ou d'une entreprise, en renvoyant une image aussi fidèle que possible de cette entité et on comprend très bien que certains souhaitent «briser le miroir» car certaines fois cette image n'est pas toujours jolie à voir.

Tout le problème est dans ce que l'on entend par aussi fidèle que possible… D'autant plus, qu'une erreur est tout à fait possible (il y a eu des cas) et qu'elle ne se rattrape qu'après une descente au purgatoire qui aura eu des conséquences désastreuses dans le cas d'espèce. Qui est responsable de cette situation et qui doit réparer ? Ces questions et bien d'autres, ne doivent pas occulter le fait que les agences de notation accumulent un pouvoir exorbitant, sans contrôles et sans limites et notamment dans un cycle de crise et de récession mondiale. Il est souhaitable qu'il y ait un contrepouvoir à cette arme absolue que détiennent les agences de notation de manière à équilibrer la situation. Que l'on ne me réponde surtout pas que si l'on ne veut pas être jugé par les agences de notation, on n'a qu'à avoir une santé économique et financière à toute épreuve ! Même dans ces cas de figure elles sont capables d'opiner.

Mourad GOUMIRI

LISTE DES NOUVEAUX ADHÉRENTS

FÉVRIER 2012

Nom adhérent	Nom	Prénom	Fonction
ACRETE IMMOBILIER	M. HADJ HAMOU	Chakir	Gérant
ADHB	M. MEDIENE	Hocine	Gérant
ALGOE ALGERIE/AL2 MANAGEMENT	M. SCHUTZ	Philippe	Président Directeur Général
AM REDJEM	M. REDJEM	Abdelaziz Mahmoud	Gérant
BATIMAT CONSULT ALGERIE	M. CHADER	Karim	Gérant
BELIT	M. BENDIMERAD		Gérant
BIG FISH AFRICA	M. KOURIM	Nicolas	Gérant
BUREAU D'AUDIT CONSEIL ET CAC TAIB	M. TAIB	Abdellah	Commissaire aux comptes
CABINET D'EXPERTISE CONTABLE ET CAC ABED ABDELMADJID	M. ABED	Abdelmadjid	Responsable
CABINET GHELLAL ET MEKERBA	M. GHELLAL	Amine	Avocat
CABINETD4AUDIT ET COMMISSARIAT AUX COMPTES	M. DJADEL	Tahar	Commissaire aux comptes
CASPM	M. BOUCETTA	Habib	Gérant
CHERIFI MB PROMOTION IMMOBILIERE	Mme CHERIFI	Assia	Gérante
COSMEXI	M. RAOURAOUA	Youcef	Directeur Général
DIGIPRINT	M. GOUCEM	Ahcene	Gérant
EFFICACE DETERGENTS COMPAGNY	M. FETHALLAH	Nabil	Directeur Général
EL RABIE	M. RABIA	Abdelhafid	Gérant
ENTREPOR FRIGORIFIQUE	M. LACHEB	Ahmed	Proprietaire
ESIG	M. DJEBBAR	Abdelhak	Directeur Général
ETB TCE FERRAT SEGHIR	M. FERRAT SEGHIT		Directeur Général
FEEDER ALGERIE	M. PAGEAULT	Claude-Michel	Gérant
FRIGO STOCK	M. OUMESSAOUD	Ziane Mohand	Gérant
GEOS ALGERIE	M. LAPLAGNE	Didier	Directeur Exécutif
GETT GLOBAL ENGINEERING TRUSTED TEAM	M. HAMTINE		Directeur Général
GPH AIT BELKACEM HOTEL METROPOL	M. AIT BELKACEM	Omar	Directeur
KARSI TRANSPORT	M. KARSI	Touhami	Gérant
KLAMONDI BENTERKIA ET CIE	M. BENTERKIA	Ali	Gérant
KOUCHKAR LIVRES	M. KOUCHKAR	Lies	Gérant
LECAVALIER ALGERIE IMPORT EXPORT	M. MELHAG	Ahmed	Gérant
LIMONADERIE ORIENTALE SARMOUK FILS	M. SARMOUK	Abderezak	Président Directeur Général Adjoint
MAB MANUFACTURE ALGERIENNE DE LA BOISERIE	M. ABDELMADJID	Idir	Gérant
MACIF CONSEIL	M. POMPEE	François	Chargé De Mission
PARA CENTER	Mme MEHDI	Soumia	Gérante
PROCLEAN ALGERIE	Mme DAOUADJI	Malika	Gérante
RENOVA	M. MASSINISSA	Idir	Gérant
RIG GEOPHYSIQUE	M. HAMANI	Abderrahim	Directeur Général
SABLIERE EL ZAHIA	M. DJALAL	Ahmed	Gérant
SIEVA IMPORT EXPORT	M. MELHAG	Ahmed	Gérant
SIFAAC	M. ZAMIME	Rabah	Gérant
SODIMAT	M. BOURI	Sofiane	Gérant
SSL IMPORT EXPORT	M. SAROUT	Sofiane	Directeur Général
STAR PLUS	M. HELIB	Toufik	Gérant
TRAVAUX DE GENIE CIVIL ET FERROVIERES TFER	M. BENHABILES	Naceredinne	Gérant
YOUGA	Mme MEDDOUR	Atika	Importatrice

FOIRES ET SALONS ALGERIE 2012

Manifestations	Organisateurs	Dates	Lieu
MARS			
Salon International de la Femme « EVE 2012 »	WTCA/SAFEX	du 03 au 08 mars	Pavillon B
Salon PME Bejaia	SAFEX/CCI Soummam	du 05 au 10 mars	BEJAIA
Salon International des Génériques « ALGENERIC »	ALGENCY/SAFEX	du 07 au 10 mars	Pavillon U
Salon International de l'automobile « AUTO EXPO »	SAFEX	du 15 au 25 mars	Pavillon Central , A,C,G
Salon International de l'Enfant « SIE »	Visuel Orbite/SAFEX	du 19 au 25 mars	Pavillon U
Salon International des Deux Roues	NSO/SAFEX	Mars 2012	Pavillon G
AVRIL			
Salon International des Equipements Hospitaliers et Médicaux -SIEHM-	COMEvent/SAFEX	du 04 au 08 avril	
Salon International de l'Agro-Alimentaire « DJAZAGRO »	COMEXPOSIUM PARIS	du 23 au 27 avril	Pavillon Central
Salon EQUIP'AUTO ALGER	COMEXPOSIUM PARIS	du 16 au 19 avril	Pavillon U
Salon International de l'Informatique, de la Bureautique et de la Communication SICOM	SAFEX/ MIRA CARDS	avril	Pavillon A
Salon National Inversé de la Sous-traitance « SANIST »	CACI	avril	Pavillon S
MAI			
Salon International du Bâtiment et des Matériaux de Construction « BATIMATEC »	SAFEX/BATIMATEC EXPO	du 06 au 10 mai	Tout le Palais
Salon international des énergies renouvelables, des énergies conventionnelles, de l'efficacité énergétique, de l'électrotechnique, de l'automation et de l'éclairage	Palais des Expositions d'Alger	du 07 au 10 mai	Palais des Expositions d'Alger
Salon International des Productions et Santé Animales -SIPSA-	EXPOVET /SAFEX	du 19 au 22 mai	Palais des Expositions d'Alger, Pavillon A
Salon international de l'élevage et du machinisme agricole	SIPSA AGRISIME	du 21 au 24 mai	Alger
Forum international de la finance à Alger	Hôtel El Aurassi	du 29 au 30 mai	Alger> Hôtel El Aurassi
45e Foire Internationale d'Alger FIA 2012	SAFEX	du 30 mai au 05 juin	Tout le Palais
Salon international des technologies de l'imprimerie et de l'emballage	PRINTPACK ALGER	mai 2012	Alger
Salon international sur les technologies de l'information - Exposition, conférences et rendez-vous d'affaires	PRINTPACK ALGER	mai 2012	Palais de la Culture d'Alger
JUIN			
Salon du logement et de l'immobilier	LOGIMMO	juin 2012	Alger
SEPTEMBRE			
Salon international des énergies renouvelables et de la maîtrise de l'énergie	SIEREME	sept. 2012	Alger
Salon international de la construction et des travaux publics	ORAN BUILD	du 19 au 23 sept.	Palais des Expositions d'Oran
Salon international de l'industrie du plastique et du caoutchouc pour l'Algérie et l'Afrique du Nord	PLAST ALGER	du 24 au 27 sept.	Alger
OCTOBRE			
Salon International du Véhicule Industriel -SIVI -	SAFEX	octobre 2012	Alger Pavillon Central P.U.A
Salon de la canalisation, de la tuyauterie et du tube	PIPE-EXPO	octobre 2012	
Salon international de l'industrie du plastique et de la pétrochimie	EXPOPLAST	octobre 2012	
Salon international du verre et de l'aluminium	SIVA	octobre 2012	Alger
Salon professionnel international dédié à l'industrie	Palais des Expositions d'Alger	octobre 2012	Palais des Expositions d'Alger



TRANSPORTS & chaîne logistique

Les vecteurs du développement

Qui peut nier l'importance stratégique du secteur du transport dans un pays ? Qui plus est dans un pays de 2,3 millions de km², comme l'Algérie. Tous les pays accordent au développement du secteur du transport des ressources financières colossales et une priorité sur tous les autres secteurs d'activité.

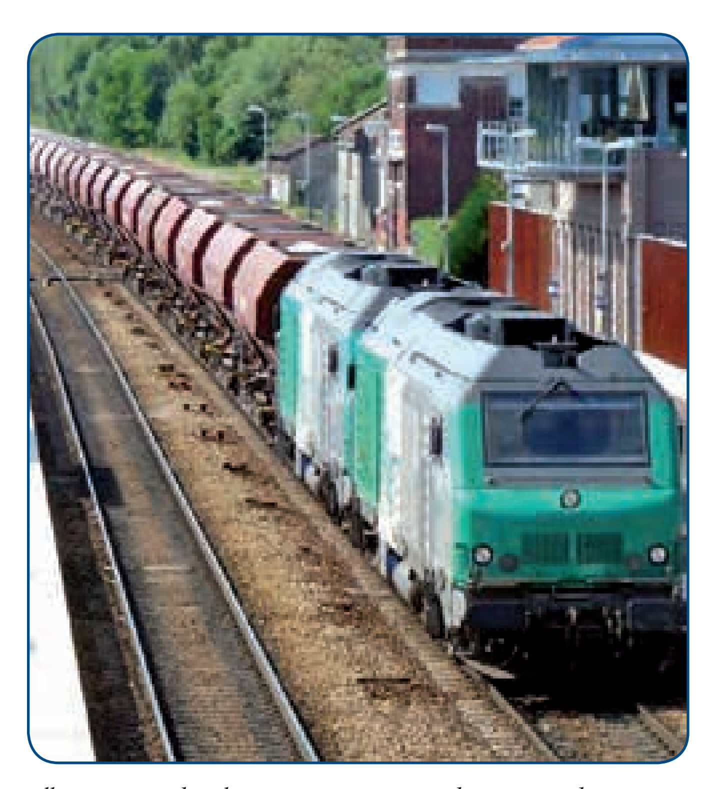
Ceci étant dit, il faut se rendre à l'évidence que dans notre pays, un certain nombre de choix stratégiques n'ont pas toujours été heureux, comme nous pouvons nous en rendre compte. En fait, tout le problème consiste à construire un maillage optimal entre les vecteurs essentiels de transport que sont le transport terrestre, aérien, maritime, ferroviaire et les différentes combinaisons entre un ou plusieurs vecteurs (ferroutage par exemple). Privilégier un vecteur sur un autre, négliger les interconnexions entre vecteurs, favoriser une région par rapport à une autre, doter un vecteur de moyens nécessaires d'accompagnement (entretien, maintenance, formation et recherche…), négliger les innovations technologiques et les avancées techniques, défavoriser les liaisons entre pays voisins et/ou partenaires régionaux et internationaux, pratiquer des politiques

•••

• • •

tarifaires irréalistes ou inopportunes … tout ceci concourt à se retrouver, sur le long terme, avec un secteur du transport en inadéquation avec les besoins des populations et des entreprises.

Il est donc primordial de mettre en œuvre une stratégie de développement à moyen et long terme qui intègre toutes les données prospectives pour pouvoir projeter ces dernières dans les actions hiérarchisées à mener. Le concept-clé est certainement le «moyen et long terme» car il ne saurait y avoir une politique de transport efficace sans une durée relative qui s'inscrive dans cette fourchette du fait que les investissements sont lourds et les délais de réalisation sur plusieurs années. D'où l'importance du diagnostic, la définition la plus claire des objectifs que l'on s'assigne et enfin, la mobilisation des moyens humains, matériels et financiers pour la réalisation des projets dans les délais raisonnables. Enfin, il est d'une impérieuse nécessité de choisir entre la priorité au transport collectif ou au transport individuel comme variable stratégique de développement du secteur. En effet, une analyse coûts-avantages des deux modes doit pouvoir déterminer les directions prioritaires à mettre en place et celles à retarder, sachant que la combinaison des deux, est en général celle qui optimise l'équation (1).



L'héritage colonial de notre pays a fait que la priorité a été donnée de développer les relations de transport nord-sud, pour de multiples raisons d'ordre économiques et stratégiques (relations entre la métropole et les trois départements).

Dès l'Indépendance, et partant de cet héritage, il était essentiel d'inverser cette stratégie et de privilégier les relations est-ouest et le désenclavement des régions et notamment les régions sahariennes qui vont prendre une place privilégiée avec le développement de l'exploitation des hydrocarbures liquides et gazeux (l'Erg oriental). Cependant, fallait-il privilégier le transport aérien par rapport à celui routier ou encore au chemin de fer ? Force est de constater, dans ce contexte, que nous nous retrouvons aujourd'hui, après plusieurs années d'investissements dans le secteur, avec dans le nord du pays avec des aérodromes distants d'à peine 150 à 200 km (2), desservis par une flotte de petits et moyens courriers (3) avec, pour la plupart des villes desservies, des liaisons internationales ! La construction de l'autoroute Est-Ouest, qui s'achève, cette année en principe, ne va-t-elle pas créer un double emploi avec les liaisons aériennes existantes ? Les investissements consentis, dans les deux cas (4), ne sont-ils pas un gaspillage, dans la mesure où ils auraient pu être utilement orientés vers d'autres projets utiles ?

Le chemin de fer, qui a toujours été privilégié dans tous les pays du monde pour désenclaver des régions (5) n'a-t-il pas été le parent pauvre de cette politique de transport durant des années, alors qu'il offre des avantages certains que les autres vecteurs n'ont pas ? Que ce soit pour le transport des passagers, des marchandises ou des camions, ce vecteur de transport reste sans comparaison avec les autres et permet de répondre avec efficacité aux besoins de transport des entreprises et des personnes dans des conditions relativement comparables et des délais concurrentiels. L'inconvénient majeur de ce vecteur c'est son coût et ses délais d'où la nécessité de mener des politiques parcellaires dans le domaine sur des durées de vingt ans et plus. De même, les liaisons entre villes et campagnes, entre villes et banlieue et à l'intérieur des villes nécessite des choix stratégiques entre des moyens de transport souterrains (métropolitain) et ceux aériens (tramway) en même temps que leurs liaisons avec le chemin de fer. Il n'est pas du tout démontré que l'un ou l'autre des vecteurs soit une priorité absolue et que la combinaison entre les deux, voire les trois, soit la plus optimale. L'importance des études d'ingénierie et la mobilisation des expériences des autres pays, dans le domaine, nous paraît, à cet endroit, d'une importance capitale si on veut éviter de faire des erreurs (souvent irrattrapables) et trouver des solutions qui assurent une rentabilité acceptable. Notre pays jouit de 1.200 km de côtes, en Méditerranée, ce qui le rend éligible à développer le transport maritime tant au niveau du cabotage dans nos villes portuaires que celui des flux migratoires (en particulier avec la France), que pour ce qui concerne le trafic international et notamment pour le transport des hydrocarbures.

S'agissant d'un service public de premier ordre, il ne faut pas oublier de mettre en place une politique tarifaire qui permette à la fois d'assurer le renouvellement de l'investissement mais également qui tienne en compte du niveau des dépenses des ménages pour ce poste. Une rentabilité lente avec des subventions publiques pour la maintenance et la formation des ressources humaines est indispensable au maintien de la qualité et à la sécurité de ce service public dont l'impact sur l'économie d'un pays est crucial.

■ M. G.

(1) Il est évident qu'aujourd'hui la variable environnementale va peser de tout son poids sur les décisions en terme de pollution et de réchauffement climatique et donc de rejet de CO_2.

(2) Sur l'axe Est (Bejaïa, Jijel, Sétif, Constantine, Annaba, Batna, Tébessa) et l'axe Ouest (Chlef, Oran, Tlemcen, Béchar)

(3) La flotte compte essentiellement des Boeing et des Fokker (pour les lignes intérieures).

(4) Il est important de signaler que les pistes d'aérodromes qui sont ouvertes aux gros appareils nécessitent des investissements colossaux même pour des distances relativement courtes comparativement aux routes.

(5) Aussi bien aux USA qu'en ex-URSS, les chemins de fer ont permis la conquête de territoires inconnus.

ABDELKADER BOUMESSILA
Consultant et expert en management portuaire

«Evoluer vers l'organisation en terminaux»

Le principe aujourd'hui pour les ports est d'organiser les conditions d'escales très réduites du navire, de reconstitution très rapide des stocks à quai et d'un passage sécurisé de la marchandise en transit vers l'intérieur du pays, ou à l'exportation.

PARTENAIRES : **La façade maritime de l'Algérie est importante. L'image qu'on en garde pourtant est que le trafic international est en butte à l'existence d'infrastructures anciennes qui ne répondent pas convenablement aux normes. Est-ce le cas pour tous les ports algériens ?**

M. Abdelkader Boumessila : Effectivement, sur le plan géographique, notre côte est très bien positionnée dans la partie occidentale de la Méditerranée, zone importante de transit des flux transocéaniques de transport de marchandises qui sont, rappelons-le, assurés à 90 % par voie maritime. Ce qui a favorisé d'ailleurs l'émergence ces toutes dernières années de pôles portuaires d'envergure internationale comme les hubs régionaux que sont Gioao Tauro au sud de l'Italie et Tanger Med. au nord du Maroc.

Notre système portuaire malheureusement inadapté par son organisation, handicapé par les caractéristiques physiques de ses infrastructures, n'a jamais tenté d'intégrer les paramètres de la logistique globale qui a par ailleurs imposé ses règles dans le monde, au détriment de systèmes figés comme le nôtre. Ce qui coûte très cher à l'économie.

La situation actuelle n'est pas seulement le fait de la faiblesse des infrastructures, mais la conjugaison de facteurs essentiels comme :

• le dispositif légal promulgué, il y a treize ans, certes gelé pour des raisons jamais expliquées, il est d'ailleurs totalement dépassé aujourd'hui. Néanmoins, l'un de ses rares caractères positifs consistant dans la séparation des missions de service public des activités commerciales, toujours pas effectif aurait du être mis en oeuvre. Par exemple, bien que leur création ait été décidée règlementairement1, les autorités portuaires auxquelles a été déléguée cette mission de service public n'ont jamais été désignées. Les responsabilités devant organiser et dynamiser le développement ne sont donc pas clairement encadrées

• Les entreprises portuaires actuelles assurent ces deux missions. Parties prenantes dans les prestations commerciales, elles bénéficient de fait de leur monopole et ignorent la compétition commerciale, assurées d'un trafic captif qui ne leur est pas contesté, elles se soucient peu de l'amélioration et de la performance.

• Le schéma organisationnel des entités portuaires décidé au début des années 80 pour un contexte d'économie administrée, demeure figé depuis trois décennies. Ces entités n'ont jamais pu calquer leur mode de gouvernance au contexte juridique qu'elles ont intégré depuis 1989, celui de l'entreprise autonome régie par le droit des sociétés, donc le code de commerce. Elles ne disposent pas de la latitude de décider de leur stratégie.

Dans les faits, aucune n'a pu par exemple adapter et ériger en stratégie les recommandations de l'étude « plan de développement stratégique des ports algériens » réalisé par le bureau Global Insight, remise en décembre 2005 et adopté par le Ministère des Transports en 2006, si ce n'est quelques projets. Ces recommandations demeurent-elles opportunes six années après leur adoption ? Entretemps, le trafic a évolué et continue d'évoluer sans les ports.

• Les outils de gestion de ces entités ne favorisant pas la mesure et la décision, la faiblesse des équipements d'exploitation souvent inférieurs en quantité à la demande concourent également à l'état de marasme opérationnel des ports.

Ces derniers, construits entre la fin du 19e et la première moitié du 20e, l'ont été selon les normes de l'époque, configurés en doigts de main, avec des bassins réduits, demeurent caractérisés par une prédominance quasi-totale d'ouvrages à faibles capacités en tirants d'eau et en exiguïté d'espaces d'entreposage. Ils ne peuvent ni permettre l'accès de navires gros porteurs, ni l'installation d'équipements lourds, performants, nécessaires à une exploitation normalisée. En outre ils sont comme comprimés par l'avancée des tissus urbains et ne peuvent donc pas s'étendre physiquement.

Cette énumération non exhaustive explique l'état difficile des ports algériens, toujours caricaturés depuis quatre décennies par l'inamovible présence de ces files d'attentes de navires sur leurs rades respectives et ses goulots d'étranglement dont l'indicateur est la lenteur des enlèvements des marchandises en transit.

En définitive, notre système ne peut en l'état actuel des choses évoluer vers les paramètres

modernes comme l'organisation en terminaux. Les référents comme le bas seuil du niveau de connectivité maritime4, ressort la faiblesse de fréquentation qui caractérise les petits ports de marché. Les nôtres n'ont pas dépassé le stade de ports de toute première génération, limitant leur organisation aux prestations basiques de manutentions de type traditionnelles et peu performantes. Nous sommes très éloignés des normes contemporaines.

La réaffirmation du monopole de l'Etat sur les travaux maritimes rend impossible la construction d'un nouveau port par un consortium privé. Est-ce un frein ?

Il me parait utile de réajuster les termes de la question. L'Etat n'a pas de monopole sur les travaux maritimes. L'entretien des ouvrages existant ou la création de nouvelles infrastructures, est décidé et financé par l'Etat, par contre leur réalisation est confié à une entreprise à capitaux publics ou privé sélectionnée au terme du processus défini par le code des marchés publics.

Par contre le remorquage, la manutention et l'acconage sont fixés par la loi comme activités commerciales ouverts à la concurrence. Mais depuis la promulgation de la loi en 1998, les textes d'application non encore complétés demeurent inopérationnels à ce jour. Il en est de même pour la mission de service public, les autorités portuaires, auxquelles est délégué entre autres missions, celle de développer les ports, ne sont toujours pas désignés.

Ces deux aspects de la gestion du système portuaire sont cumulés de fait par les entreprises portuaires.

Pour revenir à la réalisation des ports, la conception du financement des ouvrages relevant uniquement de l'Etat restreint la portée de la concession aux seules capacités existantes ou à celles qu'il projettera de réaliser. L'effectivité opérationnelle du partenariat avec DPW (Dubai Port World) pour le terminal à conteneurs de Djendjen souffre des incidences de cette perception. L'installation du terminal, finalement fixée à être érigée sur un espace de 70 hectares de terre-pleins, est subordonnée à leur réalisation que prendra en charge l'Etat. Quatre années après sa constitution, la joint- venture n'est toujours pas opérationnelle. La démarche inverse, par laquelle le contrat de concession délègue au concessionnaire le financement, la réalisation et l'exploitation de l'infrastructure, technique généralisée dans le monde, a abouti à des résultats avantageux.

En premier, l'ouvrage réalisé est automatiquement versé au domaine portuaire public, c>est-à-dire à la propriété de l'Etat qui en reprend possession au terme de la concession. L'administration, en déléguant la réalisation par ce genre de concession, se dégage financièrement tout «en maintenant le caractère administré de la sphère portuaire», sans compter les nombreux avantages de l'intervention du secteur privé :

- en matière de management, de contacts, de modernisation des systèmes d'information ;
- en mobilisation de capitaux pour les investissements et pour ses compétences en réalisation et en entretien des infrastructures ;
- sa capacité de placer l'investissement, c'est-à-dire le port, dans une logique solide de compétitivité.

Relevons cependant que dans ce domaine, en Algérie trois concessions ont déjà été accordées, ce qui constitue une première étape et une avancée importante dans un contexte portuaire farouchement hostile à toute forme de changement. La nécessité d'évoluer vers d'autres stades, particulièrement ceux de la délocalisation des anciens ports, exigible par la modernisation des infrastructures terrestres avec la réalité du réseau autoroutier maghrébin, la constitution d'un range Sud Méditerranée (avec Tanger Med, les futurs Nador West Mediterranée au Maroc et Enfidha en Tunisie), et surtout la nécessité économique d'intégrer les flux de la logistique transocéanique qui longent nos côtes, orientera à terme très rapproché vers la réalisation d'au moins deux ou trois ports d'envergure régionale en Algérie. Réalisation certainement en partenariat avec des opérateurs de notoriété internationale.

Quels sont aujourd'hui toutes les infrastructures à inclure dans l'activité portuaire pour assurer une chaîne logistique performante dans le transport de marchandises ?

Comme évoqué plus haut, en matière d'infrastructures, un port moderne doit posséder des ouvrages répondant à des exigences toujours évolutives, caractérisées par des tirants d'eau très profonds pour accueillir des navires de grande envergure, des espaces très larges pouvant recevoir en entreposage des quantités énormes de marchandises, mais aussi des équipements d'exploitation performants.

Le principe aujourd'hui pour les ports est d'organiser les conditions d'escales très réduites du navire, de reconstitution très rapide des stocks à quai et d'un passage sécurisé de la marchandise en transit vers l'intérieur du pays, ou à l'exportation.

Pour cela, les flux d'information doivent être convenablement organisés pour un échange fiable, précis et en temps réel.

D'un autre côté, sur le plan terrestre, le port doit être facilement accessible pour une évacuation rapide des stocks à quai et un accès aisé et fluide pour les marchandises destinées au chargement vers l'exportation.

Dans ce domaine, la majorité des ports algériens ne sont toujours pas connectés au réseau autoroutier.

Que pensez-vous de la création d'un transport de voyageurs par cabotage pour alléger la pression sur les transports urbains, notamment dans le centre ?

Le principe existe depuis une dizaine d'années, sa mise en œuvre a rencontré cependant un certain nombre de contraintes.

La première est le manque d'espace opérationnel à affecter à ce type de service dans les ports de commerce. Ces derniers, enfermés dans des enceintes sous douane, d'accès soumis à un contrôle policier aussi lourd que contraignant, ne peuvent organiser des couloirs destinés à un type d'usagers relevant d'autres exigences administratives.

Au cours des années 90, le cabotage national des voyageurs avait commencé à s'installer, assuré avec un certain succès par l'ENTMV, qui ne disposait pas d'une flotte suffisante pour le continuer avec régularité.

L'orientation vers le cabotage national de voyageurs et de marchandises constitue une alternative complémentaire irréversible, au vu de l'évolution des transports en général. Le principe pour ne pas tomber dans les travers habituels générateurs de dysfonctionnement sera de prendre les mesures indiquées à l'avance pour anticiper et prévenir.

Entretien réalisé par Karima H.

ACHOUR DJELLOUL

Directeur Général de l'Entreprise Portuaire de Béjaïa

«Mieux maîtriser nos métiers»

Le port de Béjaïa a réussi une double performance : damer le pion à Alger et Oran qu'il vient de surclasser en doublant son trafic en cinq ans. Il est en outre le premier port céréalier d'Algérie. L'autre secret de cette réussite tient dans la réalisation de partenariats stratégiques avec d'autres entreprises dynamiques et la recherche constante de solutions logistiques.

PARTENAIRES : Le port de Bejaïa est classé à présent en deuxième position après celui d'Alger en termes de trafic maritime. Comment l'EPB a-t-elle réussi cette performance ?

M. Achour Djelloul : Certes le Port de Béjaïa occupait, jusqu'en 2009, la deuxième position dans la hiérarchie des ports, après celui d'Alger, Mais, à partir de 2010, nous sommes passés à la première place, grâce à la réputation que nous avons su gagner dans le traitement efficace des marchandises.

En effet, notre trafic en marchandises hors hydrocarbures ne cesse d'augmenter d'année en année, en 2011, nous avons traité 9 393 900 tonnes, en évolution de 6 % par rapport à 2010. Ces résultats viennent à nouveau confirmer le grand potentiel de développement que renferme le port de Béjaïa. Nous sommes, je pense, le seul port à avoir réussi la performance de doubler notre trafic en 5 ans, sachant que, parallèlement, les infrastructures n'ont connu aucune extension ou développement. Nous avons aujourd'hui réussi le pari de nous positionner en leader avec 28 % de part de marché grâce à notre volonté d'améliorer constamment nos services. Notre système de management, basé sur les nouveaux outils de gestion, nous a aussi permis de mieux maîtriser nos métiers, de nous rapprocher de nos clients et d'être constamment à leur écoute. Nous sommes convaincus que la confiance et la fidélité de nos clients restent incontournables, et qu'elles constituent le moteur de développement nécessaire pour assurer la concrétisation des objectifs de progrès attendus.

L'importation des céréales représente la part du lion de vos activités. Comment gérez-vous le transport et le stockage de cette denrée d'un point de vue logistique ?

En effet, les céréales représentent actuellement le trafic dominant du port. Nous avons traité, en 2011, 4,024 millions de tonnes, soit 14 % de plus que 2010, grâce au traitement du maïs et du soja. Cette ascension nous la devons, en premier lieu, à notre savoir-faire et à notre capital expérience, mais aussi grâce aux partenariats stratégiques que nous avons liés avec des partenaires d'envergure, tel que le groupe CEVITAL et ECI Boudiab.

D'un point de vue logistique, les céréales sont déchargées au moyen de grues mobiles, de portiques à céréales ou de pompes à grains, directement sur camions lorsqu'il s'agit de traitement en sous palan, ou acheminés vers des silos lorsque les opérateurs en disposent dans l'enceinte portuaire. On peut également procéder à des locations de hangars à l'intérieur du port, sur demande de l'opérateur, lorsqu'il désire stocker sa marchandise avant de procéder aux enlèvements partiels. Comme vous le savez, sans doute, notre port est certifié, depuis quelques années déjà, au système intégré QHSE, ce qui nous permet de traiter les céréales dans les meilleures conditions de sécurité et de respect de



l'environnement. Notre personnel dispose d'équipements de protection individuels lui permettant d'exercer ses fonctions en toute sécurité ; nous sensibilisons aussi, sans cesse, l'ensemble des intervenants pour le respect des consignes de sécurité. Pour ce qui est de l'aspect lié à l'environnement, nous veillons, lors du chargement des camions, au bâchage de ces derniers afin de réduire les déversements lors de l'opération de transport.

Pour fluidifier le transport des containers, vous avez signé une convention avec la Société Nationale du Transport Ferroviaire (SNTF), qui assure le transport des containers vers Alger et Bord Bou Arréridj. Quel bilan faites-vous de cette expérience ?

Le transfert des conteneurs du Terminal à conteneurs de Béjaïa par voie ferroviaire a débuté timdement, entre 2008 et 2009 ; nous avons transféré 57 boîtes vers BBA et environ une soixantaine de boîtes vers la zone industrielle d'Akbou. Nous avons également assuré le transfert des conteneurs vers la zone de Rouiba, en transferant près de 293 boîtes. Certes, cette expérience nous a permis de mieux maîriser l'aspect procédural et pratique pour ce type de transport néanmoins, plusieurs contraintes n'ont pas permis de pérenniser ce service, tels que le taux de remplissage des wagons – qui n'était pas toujours rentable – ou le problème de ponctualité d'arrivée des trains.

Par ailleurs, en 2010, nous avons développé un autre service de transfert des conteneurs sous douane par voie ferroviaire entre le terminal de Béjaïa et le port sec ALTERCO sis à Rouiba ; ce service nous a permis de transférer 720 boîtes en 2010 et 1453 boîtes en 2011. Cette expérience nous a permis de maîtriser les opérations de transfert sous douane des conteneurs.

Qu'en est-il du projet de port sec ?

Le port applique sa stratégie de croissance en développant des projets de création d'un ensemble de centres de service qui soient le plus proche possible des clients finaux par des couloirs de transport intermodaux. Etant donné que notre hinterland est constitué de environ 40 % de clients situés dans la zone des hauts plateaux, nous sommes en phase de développement d'une zone logistique à Bordj Bou Arreridj. Notre choix s'est porté sur un terrain de 20 hectares, se situant dans la commune de TIXTER, Daïra de Ain TAGHROUT à environ 30 km de BBA et 40 km de Sétif. Ce terrain présente plusieurs avantages, car non seulement il est situé au cœur de notre hinterland, ce qui nous permettra de rapprocher la marchandise vers sa destination finale, mais en plus il est directement connecté à une ligne ferroviaire, ce qui favorisera le développement de transport de masse des marchandises en utilisant un mode de transport plus sécurisé et moins polluant. Les études relatives à ce projet ont été finalisées ; nous attendons, néanmoins, les autorisations nécessaires pour la concession du terrain en question.

L'autre projet concerne le port-sec d'El Kseur. Un terrain d'une superficie de 15 hectares vient d'être affecté pour la réalisation de ce proje. Nous entamenrons très prochainement les études et travaux y afférents.

■ Entretien réalisé par Younes Saadi

KAMEL KHELIFA

Expert en transport et logistique

« Lier la logistique à la logique économique »

L'économie algérienne, qui dispose d'importants atouts lui permettant de se doter d'une chaîne logistique commerciale performante, gagnerait à investir dans l'organisation et le management afin de mettre ce segment aux standards internationaux. Dans cet entretien, M. Kamel Khelifa, expert en transport et logistique, décortique la situation de la chaine logistique en Algérie à la lumière de son évolution à l'échelle mondiale et propose les solutions à même de traiter les dysfonctionnements qui freinent son essor. Parallèlement à son profil d'expert en transport et logistique, M. Khelifa dirige KGN media qui édite la revue Le Phare, spécialisée dans les échanges internationaux.

PARTENAIRES : Quel est l'état actuel de la chaîne logistique en Algérie ? Et comment peut-on mesurer son apport dans la sphère économique d'une manière générale ?

M. Kamel Khelifa : On ne peut parler de logistique sans le concept de chaîne, supposée intégrer un ensemble de services homogènes et cohérents. En Algérie, l'activité logistique existe, mais elle n'est pas reliée entre elle par une logique économique. Il faut dire que la culture du résultat fait cruellement défaut, en raison de comportements bureaucratiques persistants, hérités de l'ère des monopoles, avec l'ingestion sans compter de surcoûts énormes. Cela est visible en particulier dans les transports maritimes, où les tarifs de fret sont exorbitants, à cause de l'absence de performance de la chaîne logistique portuaire.

En somme, tant que le marché supporte les surcoûts, avec ses répercussions inévitables sur les consommateurs, cette chaîne existe mais avec un fonctionnement boiteux. Pour parler de chaîne logistique, dont la finalité est l'interopérabilité entre le fournisseur, le prestataire logistique et le client, un certain nombre de conditions sont nécessaires : l'organisation de l'environnement de l'entreprise ; le partage de l'information de l'ensemble de la chaîne ; l'aménagement de plates-formes logistiques, dans le cadre de l'aménagement de l'espace avec des pôles de compétitivité, des pôles de compétence, voire des pôles d'excellence. On parle aujourd'hui de flux tendus, de just- in- time.

Mais, quels sont d'après vous, les facteurs qui freinent l'essor des services de la chaîne logistique en Algérie ?

J'estime que la principale raison de ces dysfonctionnements réside dans l'éviction de la société professionnelle des centres de décisions dominés par la bureaucratie. En outre, il n'existe même pas une communauté portuaire, ni d'organisation des chargeurs, ni de bourses de fret, raison pour laquelle des camions partent pleins et reviennent vides, tout comme les navires. L'Algérie est le seul pays du bassin méditerranéens où les trans-





ports sur courtes distances sont effectués par conteneurs, alors que partout ailleurs (Maroc, Tunisie, Egypte, Libye, Liban, Syrie, etc.), ce genre de trafic est dominé par le roulant (remorques), dans un but évident de réduire les coûts. Bien sûr, tout cela doit être étudié au cas par cas, relation par relation. Tous ces inconvénients majeurs ont un coût énorme qui explique cette peu glorieuse place de l'Algérie, 153e au classement mondial en matière de logistique sur 178 pays.

L'Algérie a du potentiel pour développer la chaîne logistique (façade maritime, réseaux routier et ferroviaire assez importants...). Ce potentiel est-il exploité de façon optimale ?

Il est établi que l'Algérie dispose de nombreux atouts dans plusieurs domaines : ressources énormes, territoire immense, formidable réservoir humain, façade maritime de plus de 1200 km. Dans le cas qui nous occupe, le problème ne se pose pas en termes de façade maritime ou d'infrastructures routières ou ferroviaires, mais en termes d'organisation et de management. Il y a des pays enclavés d'Afrique qui ont des organisations logistiques, même si elles ne se situent pas au niveau des rendements et efficience des standards admis en ce domaine, mais elles fonctionnent suivant des logiques d'ensembles acceptables, tendant vers une «logistique globale et intégrée».

Cela ne nous avance pas à grand-chose d'avoir une grande façade maritime, 14 ports de commerce mais sans équipements (dont un seul dispose d'un portique, à la faveur d'une joint-venture), sans intégration des données informatisées entre les différentes administrations (port, douanes, Paf, et autres services de contrôles), outre l'absence d'intégration des autres acteurs du commerce extérieur (transitaires, logisticiens, transporteurs, chargeurs, etc.), dans une gestion informatisée propre à limiter les interventions des hommes et du papier.

A quoi cela sert, par ailleurs, d'adhérer à la Convention du Transit international routier (TIR), si les camions et les conducteurs algériens ne sont pas mis aux normes et standards internationaux, pour être en état d'emprunter l'asphalte étranger ? N'est-ce pas une condition pour limiter la facture transport en devises, par exemple, entre pays arabes, dans le cadre de la Grande Zone arabe de libre échange (Gzale) ?

On peut également disposer de milliers de kms de voies de chemins de fer, de routes et d'autoroutes, mais en l'absence d'aménagement de liaisons vers des plates-formes logistiques de stockages et de distribution, ces infrastructures serviraient tout simplement à la promenade. Il semble que ce soient de schémas économiques d'ensemble dont a besoin l'Algérie, dans le cadre de l'aménagement du territoire.

L'ouverture des services de la logistique à l'investissement privé et étranger est-elle une solution aux dysfonctionnements qu'elle connait ?

Ouvrir ce segment à l'investissement privé et/ou étranger serait en effet opportune, si on supprime cette formule figée d'association à hauteur de 51/49 en faveur de la partie algérienne, pour pouvoir valablement mettre en œuvre de véritables Partenariats Publics-Privés, ouverts également à l'initiative privée internationale, suivant la volonté des parties.

Nous sommes là dans un domaine de la logistique où l'organisation joue un rôle d'importance que seuls les pays ayant su monter en graine peuvent maîtriser. La notion de sous-développement, n'est-elle pas plus marquée par l'absence d'organisation que par le manque de cadres ou de moyens financiers et matériels ?

La logistique commerciale a-t-elle suivi, selon vous, l'accroissement du volume des échanges commerciaux de l'Algérie avec ses partenaires ces dernières années ?

On ne peut valablement parler de logistique commerciale, ce qui nous renvoie à la notion de performance, tant que les conditions évoquées précédemment ne sont pas réunies. Une grande part de l'inflation subie par les consommateurs algériens résulte du manque de maîtrise de la chaîne logistique génératrice de surcoûts énormes.

On a tendance à déplorer les obstacles que rencontrent les opérateurs au niveau des structures de logistiques (ports, aéroports, espaces de stockage)….

Je pense que le fonctionnement de la logistique est fortement bureaucratisé et, de plus, aucune administration n'a confiance en l'autre, d'où cette redondance des contrôles et inspections par les différents services.

Mais en réalité, il eût suffi de mettre en place les guichets uniques, comme cela existe un peu partout dans le monde, avec mise en œuvre des EDI, pour mettre à nu ce système qui ne sert pas à grand-chose au fond, puisque les trafics en tous genres ne sont pas moins importants en Algérie qu'ailleurs.

Entretien réalisé par Amine DJOUDI

LAURENT MARTIN

SODEXO Transport des aliments

«Les technologies de pointe sont un outil remarquable»



Il est intéressant d'examiner avec Laurent Martin, la gestion de la chaîne logistique de ce professionnel du catering qu'est Sodexo, présent en Algérie depuis 1975, notamment dans les bases pétrolières et les grands chantiers. Acheminer des victuailles, respecter la chaîne du froid ne sont pas les moindres des soucis, il y a aussi la route…

PARTENAIRES : Présent en Algérie depuis les années 70, que devient Sodexo aujourd'hui ?

M. Laurent Martin : SODEXO en Algérie assure des solutions de services sur sites, principalement le catering. Nous sommes en Algérie depuis 1975, et nous avons aujourd'hui une trentaine de clients. Nous opérons sur une quarantaine de sites mais principalement dans le sud algérien, dans le segment des bases-vie relatifs aux secteurs pétroliers, gaziers ou celui de la construction dans le Sahara. Depuis peu, le marché étant encore balbutiant, nous assurons du Facilities Management pour quelques clients à Alger. Nous représentons aujourd'hui 3000 employés, ce qui fait de Sodexo le premier employeur français en Algérie. Notre capital est humain, dans le sens où notre métier est une industrie de main-d'œuvre. Le sud algérien est très vaste et l'organisation de l'approvisionnement de ces bases est l'élément clé pour nos clients, ce pourquoi on y attache la plus grande attention.

Vous opérez sur une quarantaine de sites en Algérie en matière de catering. Comment s'organise, en matière de logistique, une telle activité, sachant que vous opérez surtout dans les bases du Sahara ?

Nous assurons nos services surtout dans les bases du Sud alors que les produits dont nous avons besoin proviennent du Nord, que ce soit les boissons, les produits d'entretien ou les denrées alimentaires. On les approvisionne directement par les fournisseurs ou par nos propres moyens.

Aujourd'hui, il est important de signaler que 100 % de nos approvisionnements se font en Algérie. Sodexo ne fait aucune importation de lui-même. Certaines sociétés étrangères ont, dans leur cahier des charges, des produits spécifiques dépendant de l'importation que des grossistes algériens se chargent d'entreposer. Sinon, on achète algérien. On a, par exemple, des contrats amont avec Cevital pour livrer tout le sucre, l'huile et l'eau minérale sur la totalité de nos sites.

Cevital achemine, par semi-remorque, directement sur les sites ou effectue des livraisons à Hassi Messaoud que Sodexo se charge alors de livrer sur site. Sodexo a établi à Hassi Messaoud une base logistique, une plate-forme de groupage-dégroupage avec 2500 m^3 de stockage en froid positif, négatif et neutre.



Un camion Sodexo de retour à la base logistique de Hassi Messaoud

De quoi est composée la flotte de Sodexo ?
Une dizaine de camions appartiennent en propre à Sodexo, notamment les plus spécifiques comme les 6x6 ou les 6x4. Nous louons plus de 90 véhicules attachés à des projets à durée de vie limitée. On adapte notre logistique en permanence. C'est par exemple un camion-tracteur 6x4 avec une semi-remorque qui assure la livraison de la mine d'or d'ENOR trois fois par mois.
Pour la sécurité, nos camions comportent toujours des équipes de deux chauffeurs qui ont toute une check-list HSE (hygiène, sécurité, environnement) à vérifier avant le départ. Ceux qui font les plus longs trajets sont équipés de Thuraya (expliquer….), alors que toute la flotte de Sodexo est équipée de balises GPS qui nous permettent de les suivre 24 heures sur 24.

Est-ce que le transport des denrées est pris en charge par SODEXO ou par des sous-traitants ?
Les conditions de livraison se sont beaucoup améliorées grâce aux nouvelles routes. Pour les sites difficiles d'accès, parfois au milieu de nulle part, nous effectuons nous-mêmes les livraisons grâce à des camions 6X6 capables d'escalader les dunes de sable, pour des projets de sismique par exemple. A partir de Hassi Messaoud, on rayonne sur le Nord (Blida et Skikda) mais aussi sur l'extrême sud puisque nous ravitaillons les chantiers de l'ENOR à Tamanrasset (2880 km en aller simple), 9 sites de l'ENTP et à Adrar pour 700 à 800 personnes.
Les fournisseurs de fruits et légumes livrent directement la plupart des sites. Tous nos fournisseurs sont référencés ; ils font l'objet d'audits quant à leurs capacités de stockage, leur santé financière, leurs moyens de livraison, la compétence de leurs chauffeurs.
Une fois référencé, le fournisseur est retenu pour assurer la livraison directe à un certain nombre de sites. Sodexo assure alors le contrôle de la quantité et de la qualité.

Les contrôles sont effectués à l'arrivée et non pas au départ ?
Les critères de contrôle sont très rigoureux. Sodexo a une triple certification ISO. Elle a été la 1ère entreprise de catering à mettre en place, depuis 2009, une certification ISO 9001 ; 14001 et 18001. Cela n'est pas qu'un beau référentiel, cela implique aussi des procédures, une gestion documentaire et des points de contrôle qui sont réalisés au moment des livraisons et non pas au départ de chez le fournisseur.
Quand une livraison n'est pas bonne, elle est rejetée partiellement ou complètement. Sodexo a quatre superviseurs HSE avec des programmes déterminés, qui se déplacent sur les sites et s'assurent que les procédures liées à l'hygiène ont été respectées.


Opération de chargement de victuailles dans un camion Sodexo à destination d'une base de vie.

Estimez-vous que cette chaîne logistique est bien organisée actuellement ?
Oui, mais on peut toujours mieux faire. La mise en place du système GPS l'an dernier est déjà un progrès. On a équipé nos camions de balises qui fonctionnent par positionnement satellite et il y a un système de transmission de données par puces téléphoniques (GPRS) qui nous permet d'avoir, en temps réel, le positionnement de nos véhicules. Ce système de balises est un outil remarquable qui nous permet de suivre le chauffeur dans son parcours, sa vitesse de croisière, s'il a effectué les pauses recommandées, si le moteur est alors à l'arrêt ou pas, ce qui signifie que le compartiment de la chambre froide a fonctionné ou non, et qui peut avoir des répercussions sur les denrées. Je ne vous cacherai pas que grâce à ce système, on a pu améliorer l'optimisation des parcours de nos camions.

Vous soutenez un projet pilote de création d'un super jardin potager non loin de Hassi Messaoud. Est-ce pour pallier les problèmes liés au transport des produits frais ?
En cultivant un super jardin potager de 60 m^2, vous nourrissez une famille de 10 personnes pendant un an avec 4 fois moins d'eau et 5 fois moins d'heures de travail, car il y a une technologie révolutionnaire à la base. Sodexo a accompagné 2 familles dans la création de 4 supers potagers et, en décembre dernier, nous avons décidé d'en implanter un dans la base Sodexo de Hassi Messaoud. Aujourd'hui, cela reste donc de l'agriculture familiale. Néanmoins, nous avons signé une convention avec ces agriculteurs pour acheter tout le surplus de leurs récoltes et à les livrer sur le site de Sonahess (groupement algéro-américain à Hassi El Gassi), une base très importante de 800 personnes. Sodexo est intéressé par un accompagnement des agriculteurs par la mise en place de ce système de cultures. C'est la première fois qu'on l'expérimente dans le désert.

Entretien réalisé par Samia K.

ABDELAZIZ SAMEUR
Directeur Exécutif à Petroser

Répondre aux exigences du marché





PARTENAIRES : Petroser a commencé par la commercialisation de carburants, de lubrifiants et de bitumes en quelle année ?

M. Abdelaziz Sameur : L'entreprise Petroser a été crée en 1999. Depuis, elle est spécialisée dans la distribution et la commercialisation des produits pétroliers, notamment les carburants, les lubrifiants et les bitumes.
Nous disposons d'un dépôt de bitume d'une capacité de 7500 tonnes au niveau de Ghazaouet et un dépôt de carburants au niveau de Mascara et une unité de production de lubrifiant au niveau de Hassi Ameur à Oran d'une capacité de 45 000 tonnes/an. L'équipement est de dernière technologie et Petroser dispose d'un laboratoire de grande performance. Elle a mis en place également un réseau de 50 stations-service et a filialisé son activité de transport des produits pétroliers avec la création de Transouest en 2009.

Vous vous développez à présent avec la réalisation d'une usine de production de lubrifiants d'une capacité de 45 000 tonnes par an. Est-ce pour répondre à une demande de plus en plus croissante étant donné le développement du parc automobile ?

La demande est non seulement de plus en plus croissante mais de plus en plus exigeante, pour tous les produits.
La demande actuelle du marché des lubrifiants est de 180 000 tonnes/an. Notre objectif est d'atteindre 25 % de part de marché. Notre unité de production (45 000 tonnes/an) est équipée des meilleurs process et notre laboratoire est des plus performants : nous avons fait appel aux meilleurs opérateurs et fournisseurs mondiaux en matière d'additifs et d'huiles de base. Petroser est de plus en cours de certification ISO 9001 version 2008, ce qui nous permet d'être dans les normes.
Donc, le fait d'investir dans une unité de production de 45 000 tonnes, c'est effectivement répondre aux exigences du marché en termes de quantité et surtout de qualité. On s'inscrit dans une démarche made in Algeria de qualité.

Vous disposez d'un dépôt de bitume à Ghazaouet. Petroser est-elle intégrée dans la réalisation de l'autoroute est-ouest ? Quelle est sa part de marché ?

On était partie prenante de ce projet qui est à présent terminé dans la partie ouest que nous couvrions en besoins de produits pétroliers (carburants, lubrifiants et bitumes). Nous avons plus ou moins satisfait la demande en alimentant les sociétés chinoises et algériennes.
Actuellement, on s'inscrit dans le projet de développement des rocades des Hauts-Plateaux qui est lancé officiellement et dont les études sont finalisées. On compte répondre aux besoins en bitumes en demande croissante également. Ces dix dernières années, on est passé d'un besoin de 500 000 tonnes à un million de tonnes par an, ce qui couvre aussi les rénovations de routes. Nos objectifs étant d'atteindre les 10 % du marché, une activité de plus en plus concurrentielle

Quelles sont les caractéristiques d'un bitume utilisé en Algérie ?

C'est du bitume de grade 40/50, un produit lié au climat du pays. Il constitue les 80 % des besoins du marché algérien. En complément de notre unité de formulation des bitumes (cut back et émulsion), nous avons développé une unité pilote de bitume modifié aux polymères, produit qui impactera sur la durée de vie des autoroutes et routes.

Vous disposez d'une filiale de transport de marchandises « Transouest ». Quels critères appliquez-vous pour assurer un transport qui respecte les normes requises en matière de sécurité ?

Notre filiale Transouest créée en 2009 est complètement dédiée au transport des produits pétroliers, les carburants, les bitumes et les lubrifiants sur tout le territoire national. Nous possédons une flotte de 60 camions-citerne pour les carburants et bitumes et 74 camions pour les lubrifiants. Toute notre flotte est réglementée aux normes ADR (antidéflagrante). En outre, tous nos chauffeurs sont formés à la conduite défensive pour minimiser les risques d'accidents.
De plus, tous nos camions sont équipés de système de géolocalisation, dans un souci d'optimisation et de sécurité. Cela permet de contrôler les véhicules (temps d'arrêt, vitesse …), les consommations du carburant, la sécurité, etc. Toutes ces options qui n'existaient pas avant permettent d'être plus efficaces et de minimiser les risques d'accident.
Nous transportons les produits pétroliers sur l'ensemble du territoire national, Petroser est présente dans les 48 wilayas.

Est-ce que la nouvelle autoroute vous a aidé dans votre activité ?

La Nouvelle autoroute a contribué pleinement au développement de nos activités et à notre présence sur l'ensemble du territoire national.

Entretien réalisé par Karima H.

HASSANE NAÏT BRAHIM

DG de Universal Transit

Optimiser la chaîne logistique en réalisant le « Door to door »



PARTENAIRES : Depuis 1995, date de création de l'entreprise de dédouanement, à aujourd'hui avec la création d'aires de stockage, de solutions de transport et de manutention entre autres, on mesure que votre développement a accompagné l'ouverture du pays vers l'économie de marché. Est-ce que les besoins logistiques que vous avez mis en place ont tout de suite été exprimés par les opérateurs économiques ?

M. Hassane Naït Brahim : Le développement de nos solutions logistiques s'est construit au fur et à mesure des années pour répondre à des problèmes structurels de la chaîne logistique en Algérie, auxquels étaient confrontés nos clients.

4 exemples pour illustrer ce qui précède :

• En 1998, nous avons ouvert notre première zone sous douane pour répondre à une problématique de stockage d'une cargaison de véhicules.

• En 2002, le partenariat signé avec Globtrans et l'ouverture d'une ligne de groupage hebdomadaire en semi-remorques a permis de proposer une solution de transport sécurisée à nos clients qui rencontraient de nombreux problèmes (vols, avaries …) dans le cadre de leurs importations en conventionnel maritime.

• En 2004, nous avons investi dans 10 premières remorques porte-véhicules alors qu'à cette époque les véhicules importés par les concessionnaires étaient distribués dans leurs réseaux par jockey, avant qu'en 2007 une loi impose aux concessionnaires de livrer des véhicules neufs avec un kilométrage limité à 50 km.

• Enfin, l'année passée, l'ouverture de plateformes logistiques a été mise en place pour répondre aux contraintes logistiques des concessionnaires suite au délestage en octobre 2009 des flux véhicules sur les ports annexes, notamment celui de Djendjen (et Bouira – installation en cours).

Quelle est, aujourd'hui, le volume de marchandises pris en charge par Universal Transit ? Et en termes de parts de marché ?

Universal Transit a établi en 2011, 17 776 déclarations douanières tous régimes douaniers confondus (hors titre de transit - DSTR). Concernant le secteur de l'Automobile, Universal Transit a dédouané 145 000 véhicules et transporté le double de volume entre les transferts du port aux sites de stockage et la distribution dans le réseau des concessionnaires de nos clients.

Entre transit, stockage et transport des marchandises, quel est le domaine qui pose problème aujourd'hui encore ?

Ce sont trois métiers différents avec des contraintes elles aussi différentes, que ce soit en Algérie ou ailleurs dans le monde. Notre valeur ajoutée est de trouver et mettre en place des solutions pour pallier aux problèmes qui subsistent en Algérie dans ces trois métiers. Il reste des leviers de croissance à actionner dans le domaine logistique. La préparation de commandes ou mise en conformité des produits (étiquetage …) sous douane n'est pas possible réglementairement. Or, ce type d'opérations logistiques permettrait de réduire les coûts de ces prestations réalisées en Europe, de réduire les délais d'approvisionnement et de créer de l'emploi en Algérie.

Vous avez établi un partenariat avec Globtrans dans 3 pays, la France, l'Italie et l'Espagne. Quel est l'intérêt de ce type de relations ? D'autres partenariats sont-ils prévus ?

Une importation de marchandises commence avant son arrivée en Algérie. Elle nécessite en amont une expertise documentaire et logistique permettant de favoriser en aval les conditions de dédouanement.

Fort du succès de Globtrans en France, Globtrans s'est installé en Italie en 2006 et en Espagne en 2011 afin d'être présent dans les trois pays méditerranéens qui commercent le plus avec l'Algérie et d'où importent nos clients algériens.

Globtrans a le projet d'ouvrir une agence aux Etats-Unis dans l'optique de pénétrer le marché du Oil & Gas, avant de s'implanter en Chine dans les années à venir.

Quel est, selon vous, le schéma idéal pour une bonne prise en charge de la chaîne logistique et du transport des marchandises en Algérie pour anticiper sur le développement à venir ?

Un schéma qui permet d'optimiser la chaîne logistique internationale est de faire appel à une solution intégrée «door-to-door» englobant le transport international, le dédouanement et la distribution en Algérie. C'est ce que nous souhaitons proposer à nos clients avec Globtrans, offrant ainsi une visibilité en amont et une traçabilité des expéditions depuis l'usine du fournisseur jusqu'à la livraison chez nos clients en Algérie.

■ Entretien réalisé par S. Khorsi

OMAR REBRAB

Directeur Général de Hyundaï motors Algérie

«Nous encourager à investir dans la production»

La filiale Hyundai pour les véhicules industriels et utilitaires dispose d'un réseau national de 40 agents de distribution avec 16 succursales sur l'ensemble du territoire national.

PARTENAIRES : **Le 16 février dernier, vous avez lancé un nouveau produit, l'Atos Eon. Qu'est-ce que cela signifie pour vous ?**
M. Omar Rebrab : En fait, nous avions célébré deux événements : l'inauguration de ce nouveau show-room sis au boulevard Hassiba Ben Bouali, et le lancement de la nouvelle Atos Eon qui succède à l'Atos Prime qui avait connu un grand succès en Algérie, et qui demeure encore très demandée. Cependant, les constructeurs coréens ont voulu introduire un changement dans le design, dans la motorisation en termes de pollution. Ils veulent donner une seconde jeunesse à l'Atos qui, rappelons-le, en est à sa 5e génération. Le consommateur algérien recherche toujours un plus dans le rapport qualité-prix : nous lui offrons aujourd'hui plus d'équipement, au même prix que l'ancien modèle, avec par exemple la direction assistée demandée par beaucoup de conductrices !
Nous avons deux produits qui nous tirent vers le haut, l'Atos et l'Accent, avec lesquels nous réalisons 65 % de notre chiffre d'affaires.

Le groupe Cevital vient d'acquérir les droits de commercialisation des produits du groupe Fiat. Comment comptez-vous relancer une marque autrefois très appréciée mais aujourd'hui déclinante ?
C'est justement pour cela que nous reprenons cette marque : elle est bien connue du consommateur algérien.
Malheureusement, on n'a pas cru en elle, ni investi dans son développement. Elle représente pourtant une très large gamme avec du potentiel en termes de volume. C'est un grand groupe aujourd'hui, bien que plus connu sous le label Fiat que celui d'Alpha Roméo ou Lancia. Fiat vient d'acquérir aussi les marques américaines Jeep, Dodge et Chrysler, des modèles que nous comptons mettre en circulation d'ici l'année prochaine. Mais, d'emblée, nous avons déjà commencé avec le véhicule Fiat utilitaire, Alpha Roméo et Lancia. Comment relancer la marque ? Nous comptons miser fortement sur le service après vente. Notre priorité est la disponibilité de la pièce de rechange.

Vous aviez évoqué un moment que produire de la pièce détachée en Algérie créerait de la valeur ajoutée. Est-ce un de vos projets ?
J'ai toujours dit que si on veut réellement produire de la voiture en Algérie, il faut commencer d'abord par la pièce de rechange. Il est honteux que l'on importe tout aujourd'hui, y compris le consommable. Il faut aller au moins vers la production du consommable. Même si j'étais intéressé par un tel projet, je constate aujourd'hui, que j'investisse ou pas, je suis imposé de la même manière. Où est donc l'intérêt pour moi ? L'Etat ne nous encourage pas à investir dans ce créneau. Quand j'entends dire qu'une usine d'automobiles va voir le jour, je n'y crois pas, s'il faut importer les portières, les pare-chocs, etc. Il faut savoir qu'une voiture, ce sont des millions de références qui sont en jeu. Chacune mobilise un minimum de 50 personnes. Imaginez combien de PME-PMI doivent être créées. C'est cela, la vraie valeur ajoutée. Je peux comprendre qu'il faille produire le moteur à l'étranger car on ne maîtrise pas cette technologie. Mais tout ce qui concerne la tôlerie, la vitrerie, le consommable en termes d'accessoires, peut être fabriqué en Algérie. Nous pouvons encourager Michelin à poursuivre la production de pneus, en encourager un autre pour les jantes, ou l'injection plastique. Notre groupe produit du verre de bâtiment. Il nous suffit d'acheter les moules pour faire tout type de vitrerie automobile. C'est cela la vraie intégration nationale. Les Coréens me l'ont affirmé : «Si vous voulez qu'on produise ici, il faut au moins 60 % de pièces de rechange produites localement.» Aujourd 'hui, nous avons besoin d'avoir face à nous des interlocuteurs au niveau des pouvoirs publics qui prennent des décisions et nous encouragent à investir dans ce domaine. C'est un pays jeune où il y a beaucoup de choses à faire.

L'automobile a connu un grand succès en 2011 en termes de ventes. A quoi attribuez-vous cet engouement ?
L'on investit dans tous les secteurs (bâtiment, route, PME, etc.). Autrement dit, les besoins en véhicules simples, utilitaires, professionnels (engins, camions,) ont explosé. C'est un pays en plein expansion.

C'est un bon signe alors ?
C'est un excellent signe. Nous ne sommes qu'à un quart du développement. Il y aura par conséquent plus de consommation à venir, l'embellie va durer. La preuve, même avec l'arrêt du crédit à la consommation, le volume des ventes augmente. Un pays qui grandit est un pays qui consomme.

Entretien réalisé par Samia K.

LOTFI ADMANE

DG de Sodi automotive

Fiat, revu et corrigé



Fiat a accompagné les Algériens durant les longues années du régime socialiste. Puis elle s'est maintenue, vaille que vaille, et négocie à présent un virage risqué, celui de la voiture de luxe. Un défi qui ne fait pas peur au nouveau distributeur de la marque Sodi Automotive, filiale de Cevital, qui entend reconquérir le marché en misant sur la qualité des services.

PARTENAIRES : **Comment s'opère la mise à niveau du réseau Fiat en Algérie ? Vous vous êtes fixés un cahier des charges exigeant. En quoi consiste-t-il ?**

M. Lotfi Admane : J'aimerai parler d'abord de notre réseau commercial. Aujourd'hui, Sodi Automotive a la chance de représenter 4 marques importantes dont deux prestigieuses. Fiat International nous a fixé comme premier objectif, non pas de vendre beaucoup mais de donner au label qu'on nous a confié toute la considération qui est la sienne et de le préserver de toute altération.

Nous nous efforçons de le faire à notre niveau et nous exigeons de notre réseau de distribution un service de qualité en temps, en coût et en qualité de prestation. Il y a un devoir de respect envers le client et envers la marque que l'on nous a confiée.

A partir de ce concept de base simple et logique, nous avons réalisé un cahier des charges qui veille à concrétiser deux objectifs : marquer l'identité visuelle de la marque de manière à ce que le distributeur Fiat soit identifié au premier coup d'œil ; imprimer un type de prestation qui mise davantage sur la qualité de service que sur la quantité de véhicules vendus. C'est ainsi que nous comptons, à long terme, reconquérir le client.

Sodi automotive représente 4 marques : Fiat, Fiat professionnel, Alpha Roméo et Lancia. Allez-vous profiter du Salon de l'automobile pour lancer ces marques ? Avec quels produits nouveaux ?

Le Salon de l'automobile est un événement très important pour nous et pour l'ensemble des Algériens avec qui nous avons rendez-vous. C'est là que nous allons être visibles au grand public. En termes de nouveautés, nous avons la chance de ne lancer que du neuf. Dans la gamme Alpha Roméo : Giuletta et Mito, la Lancia sera représentée par Ypsilone (Epsilon) et Delta, et Fiat sera présent avec La Punto re-stylée 2012, le nouveau Doblo re-stylé 2012 aussi, jamais introduit sur le marché et la nouvelle version sport de la Fiat 500. On va entrer sur le marché avec sept nouveaux produits qui représentent à peu près la moitié de notre gamme.

Sans oublier la gamme de véhicules utilitaires qui est très large : nous sommes capables d'offrir à nos professionnels des capacités de charge qui vont de 1m^3 à 17 m^3 et aménagés, selon la commande, en ambulances, en snack-mobile, petit atelier de professionnel (plomberie ou mécanique), etc. Le programme de l'Ansej nous offre une opportunité de proposer aux jeunes un produit performant qui s'adapte à leur métier avec une vraie maîtrise du coût.



Comment comptez-vous vous distinguer dans un marché devenu très concurrentiel ?

La réponse est simple : la qualité des services. Aujourd'hui, nous sommes tous capables d'offrir une voiture à 1,2 million de dinars avec le même degré de confort, de solidité, d'équipement et de qualité. Alors, notre cheval de bataille s'inscrit dans la qualité des services, qui devra, elle, faire la différence.

La marque italienne Fiat a complètement changé de stratégie. Ce n'est plus la voiture bon marché que les Algériens ont connu dans le passé, c'est à présent une voiture de luxe, raffinée, de haute définition. Le marché se professionnalise, il devient exigeant. Nous devons nous y adapter.

Vous distribuez un modèle de légende, l'Alpha Roméo. Existe-t-il un marché pour ce label en Algérie ?

Oui, il y a un marché. On a eu des signes d'intérêt signifiés à l'occasion de quelques événements organisés. Nous sommes en phase d'homologation, nous allons la commercialiser en même temps que la Punto. Concernant les modèles de prestige tels que Alpha Roméo ou Lancia Delta, il y a deux manières d'aborder leur distribution : considérer que c'est un produit de riches, le prix n'est plus un souci. Ou le concevoir comme un produit de distribution, le prix devient alors objet de réflexion. Nous sommes en pleine négociation avec Fiat pour leur faire reconsidérer leur manière de penser la distribution de certains modèles.

■ Entretien réalisé par Karima H.

Chiffre d'affaires en hausse de 30 %

Ventes record pour Peugeot Algérie en 2011

L'année 2011 a été celle de tous les succès pour Peugeot Algérie, qui s'apprête à fêter son vingtième anniversaire sur le marché algérien avec, à la clé, un chiffre d'affaires record et une forte croissance des ventes notamment dans le segment utilitaire, de quoi conforter sa position sur un marché en pleine expansion.

En effet, les performances s'enchaînent pour le constructeur au Lion sur le marché algérien en annonçant, dans son dernier bilan d'activité, des ventes jamais réalisées jusqu'ici, en progression de 46 %, soit 33.336 véhicules toutes gammes confondues.

Il s'agit là «de la plus belle performance depuis son existence en Algérie» se réjouit Peugeot Algérie dont le chiffre d'affaires pour l'année écoulée a été boosté surtout par les ventes les véhicules nouvellement introduits sur le marché.

C'est surtout le lancement réussi de la 508 et de la nouvelle 308 mises sur le marché durant l'été 2011 qui a été couronné de succès puisque ces deux véhicules ont terminé l'année en 2e position de leur segment en quelques mois à peine, avec respectivement 253 ventes pour la 508 et 3515 ventes pour la 308 à fin décembre 2011.

Dans le détail, près de la moitié des ventes de Peugeot Algérie, qui compte introduire six nouveaux modèles durant l'année en cours, ont été celles de la 207 qui enchaîne une nouvelle année de succès auprès des accros de l'automobile algériens avec 15 445 ventes, un niveau plus vu puisque seulement 9465 exemplaires de ce modèle ont été écoulés en 2010.

Destinée surtout à une clientèle jeune et citadine, la 207 a été une fois encore la grande satisfaction de Peugeot Algérie. Et pour cause, les ventes ont représenté un bond de 63 % comparativement à celles enregistrées en 2010, grâce notamment à des séries spéciales 2011 très appréciées du public telles que Fennec, Oxygo et Sportium, souligne Peugeot Algérie.

C'est ainsi que l'année écoulée a vu le concessionnaire Peugeot Algérie consolider sa position et ses parts de marché compte tenu des 28 113 véhicules particuliers vendus, soit une hausse de 45 % en 2010, alors que



la gamme utilitaire a réalisé les plus belles performances du constructeur au Lion sur le marché algérien avec un bond de 52 % de ventes à 5223 unités vendues.

Dans ce même segment, des ventes particulièrement en hausse ont été enregistrées pour les modèles Partner Origin et Partner.

Fruit d'une stratégie commerciale menée au niveau de l'ensemble du réseau Peugeot Algérie, celui-ci a engrangé un chiffre d'affaires en hausse de 30,2 % à 3,2 milliards de DA, appelé à évoluer en 2012 notamment avec la commercialisation de nouveaux modèles sur le marché algérien en commençant avec la 208, remplaçante officielle de la 207, qui sera dévoilée au public algérien en 2e mondiale au Salon automobile d'Alger après sa première au Salon Genevois, avant d'être commercialisée dans les mois qui suivront la présentation au Salon algérien prévu en mars.

Peugeot Algérie mise sur cinq autres nouveautés à lancer pour 2012, histoire de répondre à une clientèle de plus en plus exigeante dans un marché où la concurrence est plus que rude. Le concessionnaire compte ainsi dévoiler de nouveaux modèles et des motorisations sur la 308 ainsi que des versions restylées des 206+ Génération, 207 et son Expert. Ces nouvelles venues de la marque au Lion seront commercialisées vers le deuxième trimestre.

■ Amine Djoudi



La nouvelle Peugeot 208

Renault et Hyundai dominent un marché surprenant en évolution !

Qui aurait cru à une telle évolution du volume des ventes sur le marché automobile en Algérie ? Tout le monde pensait que ce marché allait prendre une courbe descendante, mais ce ne fut pas le cas.

C'est même le contraire qui est arrivé, avec une nette progression des ventes et surtout la suprématie de la marque au losange pour la troisième année consécutive en réalisant un volume de 55 800 unités dont 28 171 Clio Symbol , soit plus de 50 % des ventes. Cette situation de dépendance sera le cap de Renault dont la gamme est assez riche. Une excellente progression de plus de 24 % mais surtout de larges possibilités d'évoluer dans la mesure où le projet en Algérie se concrétisera !

En seconde position vient Hyundai avec 52 185 ventes, un retour en force durant le second semestre 2011, qui a vu l'ATOS terminer en beauté avec l'ACCENT et qui constituent la force de HMA.

La marque au lion revient sur la troisième marche du podium avec un volume de 33 336, soit une marge de progression de 46,96 %, un record pour Peugeot avec une 207 qui y a contribué avec 15 445 ventes.

Le trio des marques du podium représente un volume de 136 184 ventes, soit une part de 48 % du marché total.

La quatrième position est revenue à la marque Chevrolet avec 24 716 ventes, ce qui lui a permis de devancer Toyota qui arrive à la cinquième place en réalisant 22 742 ventes.

Le top five a terminé avec un volume de 183 642 soit une part de 65 % du marché.

Le reste des marques arrive en se bousculant à l'image de Dacia qui s'accroche en sixième position juste devant la surprenante KIA qui se fraye un chemin doucement mais sûrement avec 16 363 facturations, au moment où VW a terminé à la huitième place pour 13 639 : la marque Suzuki, l'autre surprise, comptabilise 12 194 en devançant Nissan qui n'aura clôturé l'année qu'à 9142 ventes. Nous remarquons que le Top ten représente un volume de 254 222, soit une part de marché de 90 %, les 10 % restant sont les marques peu connues ou qui ne communiquent pas leurs chiffres.

Par modèle, la Renault Clio Symbol 21 171 unités vendues, l'Atos 19 531 et l'Accent 18 596 dominent le classement à l'image de Renault et Hyundai, au moment où Toyota reste dépendante de son Pick up Hilux avec 17 744 ventes, tout comme Peugeot avec la 207 avec 15 445 unités vendues, soient des modèles en fin de cycle et qui continuent de cartonner.

Le marché a atteint un niveau de 284 014 véhicules selon l'Association des concessionnaires (AC2A). Selon notre propre estimation des marques qui n'ont pas l'habitude de communiquer les statistiques et qui représenteraient environ 15 % des volumes déclarés, il y a un niveau moyen du marché évalué à 324 316 voitures, soit un complément estimé à 42 302 véhicules en moyenne estimée. Ce qui pourrait être plus important avec toutes les marques chinoises, surtout celles qui sont sur le segment des petits utilitaires.

Un période marquée par le retrait de certaines marques qui sont passées chez d'autres importateurs à l'image de Fiat qui a connu un changement de représentant avec l'arrivée de SODI Automotive du Groupe CEVITAL, en remplacement du Groupe IVAL, et du Groupe SOVAC qui a lâché la marque Chery. Ainsi, nous remarquerons qu'au moment où l'on s'attendait à un ralentissement du rythme du marché, toutes les mesures pouvant y contribuer (les LC, la suspension des crédits auto, l'institution de la taxe sur les véhicules neufs, la délocalisation des arrivages sur Djendjen et Mostaganem…) n'ont pas eu d'effet négatif sur la réaction de ce marché dont l'évolution est surprenante, avec une drôle de réponse à toutes ces mesures.

Une chose est à intégrer dans le milieu de l'automobile, c'est un vent de renouveau qui tend vers l'obligation de se professionnaliser. Les clients algériens font la différence, il est temps de leur accorder toute l'attention voulue à travers le respect du cahier des charges qui régit le métier sur le plan de la disponibilité, car les délais sont de plus en plus longs chez beaucoup de concessionnaires. La disponibilité régulière de la pièce de rechange d'origine pour contribuer à la lutte contre la contrefaçon et la qualité du service après-vente au niveau des ateliers et de la formation des techniciens aux dernières technologies.

M . Yaddadene

	Marques	Total des Ventes		
1	Renault	55 800		
2	Hyundai	52 185		
3	Peugeot	28 199	136 184	48 %
4	Chevrolet	24 716		
5	Toyota	22 742	183 642	65 %
6	Dacia	19 242		
7	Kia	16 363		
8	Volkswagen	13 639		
9	Suzuki Elsecom	12 194		
10	Nissan	9 142	254 222	90 %

MÉTRO D'ALGER

Un succès encourageant

Début janvier 2012, un peu plus de 2,4 millions de voyageurs ont été transportés par le métro d'Alger depuis son inauguration le 1er novembre dernier, avait annoncé Pascal Garret, directeur général de la RATP El-Djazaïr, chargé de son exploitation commerciale.
«Le nombre de voyageurs enregistrés depuis le 1er novembre 2011 au 9 janvier 2012 est de 2 426 021. Nous avons atteint et dépassé les deux millions d'entrées le 27 décembre dernier. La moyenne de fréquentation quotidienne du métro d'Alger, depuis son inauguration, est de 34 657 voyageurs, avec des "'pics" enregistrés lors des vacances scolaires, notamment en direction d'Alger-centre (station Tafoura) et du Jardin d'essai».
Durant les fêtes du nouvel an (le 31 décembre et 1er janvier), le métro d'Alger a enregistré une fréquentation de 72 019 entrées sur les 10 stations, selon M. Garret, qui considère ce chiffre "relativement élevé, car coïncidant avec les vacances scolaires d'hiver". Pour l'année 2012, l'objectif de la RATP El-Djazaïr est d'atteindre les 13 millions de voyageurs. L'entreprise vise également pour cette année "le maintien de la qualité de service actuelle et faciliter encore plus les déplacements dans le Grand-Alger, en concrétisant une interopérabilité entre métro et tramway". Ces bons chiffres encouragent les pouvoirs publics, d'une part à accélérer les travaux d'extension entre Haï El Badr et El Harrach et entre la Grande Poste et la Place des Martyrs. D'autre part à programmer des extensions vers les hauteurs ouest d'Alger et vers le sud-est d'Alger. La mise en service de l'extension Haï El Badr-El Harrach est ainsi annoncée pour avril 2013.
En mai 2009, l'Entreprise du métro d'Alger (EMA) avait lancé un avis d'appel d'offres pour plus d'un milliard de dinars afin que les prestations d'études de conception et d'ingénierie des extensions concernant quatre lignes reliant El Harrach/Bab Ezzouar, Place des Martyrs/Bab El Oued, Bab El Oued/Chevalley et Aïn Naâdja/Baraki soient réalisées. En novembre 2011, l'EMA a lancé un avis d'appel d'offres national et international restreint pour la réalisation des études préliminaires relatives aux extensions de la ligne 1 du métro d'Alger. Cet appel d'offres porte sur la réalisation des études d'avant-projet sommaire (APS) et avant-projet détaillé (APD) des extensions d'El Harrach centre/Bab Ezzouar, Aïn Naâdja/Baraki et Place des Martyrs/Bab El Oued/Chevalley.
Fin février 2012, le projet d'extension se fait plus précis : un avis d'appel d'offres national et international restreint est lancé pour la réalisation des études préliminaires relatives aux extensions du métro vers les quartiers ouest de la capitale.
Cet appel d'offres porte sur la réalisation des études d'avant-projet sommaire (APS) et avant-projet détaillé (APD) des extensions :
Chevalley/Dely Ibrahim/Chéraga/Ouled Fayet/El Achour et Draria.



se démarque par son offre d'assurance automobile

Depuis son lancement en décembre dernier, AXA ASSURANCE propose une large gamme de produits et cela tant dans la branche assurances de personnes, que dans la branche assurances dommage. Sur cette dernière, AXA a accordé une attention particulière à la conception et à la commercialisation de son offre assurance automobile. Une offre complète et pensée pour répondre au mieux aux besoins des automobilistes algériens en attente d'une protection de qualité. En effet, avec son offre assurance automobile, AXA s'engage d'une part, à proposer de nouvelles garanties notamment pour lever les problématiques liées au remboursement et propose également des couvertures corporelles avec des niveaux d'indemnités étendues. Et d'autre part, à apporter une qualité de service irréprochable à ses clients. Pour preuve, AXA vient d'ouvrir le premier Centre de Service Client en Algérie, dédié exclusivement à l'expertise et au traitement des sinistres automobiles des clients dans le but de les rembourser le jour même de l'expertise de leur véhicule et au sein de ce même Centre de Service. Ce premier Centre est situé à Alger et plus précisément aux Sources. L'assureur prévoit d'en ouvrir d'autres sur le territoire national dans les mois à venir. Par ailleurs, AXA souhaite redynamiser le secteur en mettant en place des opérations ponctuelles suivant l'actualité algérienne. A titre d'exemple, et à l'occasion de la journée de la femme, AXA met les dames à l'honneur durant tout le mois de mars en organisant des animations destinées à la gent féminine, qui se verra offrir des cadeaux pour toute souscription d'ASSUR'Elle, la formule d'assurance auto pour les femmes, permettant à ses détentrices de bénéficier d'avantages exclusifs sur le marché, tels que l'assistance en cas de crevaison et de perte ou vol de clés de voiture.
Ce n'est pas tout, au cours du mois de mars, AXA compte également participer au Salon de l'automobile (Pavillon central de la SAFEX), à l'occasion duquel l'assureur a conçu une « offre spéciale ».
En somme, AXA commence à dérouler sa stratégie en plaçant le client au centre de sa réflexion, en ayant comme leviers de différenciation l'innovation et la qualité de service.
Pour plus d'informations sur AXA ASSURANCE en Algérie, vous pouvez consulter son site internet sur www.axa.dz

Mme Hayet LOUNI DIRECTRICE GENERALE LOUNI

«AMÉLIORER SANS CESSE NOTRE GAMME DE PRODUITS»

Arezki Louni la préparait depuis un âge tendre à gérer l'affaire familiale. On peut dire alors que Hayet Louni est tombée dans la fabrique anti incendie toute petite déjà. Pourtant, lorsqu'à 22 ans elle succède à son père en 1999, le challenge est de taille, car il faut relever une entreprise et surtout, s'y imposer comme premier responsable. « Lorsque j'avais rendez-vous avec des clients, j'avais beau être là, je les voyais regarder derrière moi, dans l'attente de voir entrer le directeur. Je me suis mise alors à porter des lunettes pour me vieillir » s'amuse à raconter Hayet. De l'humour, cette héritière de A. Louni, l'extincteur qui nous est familier depuis 45 ans, en a à revendre. Cette bonne humeur, elle la met au service d'une entreprise qu'elle a su développer avec talent et rigueur, en hommage à un père dont elle revendique l'ascendance avec tant de fierté.

PARTENAIRES : Louni est tellement présent dans la mémoire de l'industrie algérienne que c'est devenu un label. Comment gère-t-on cela ? Est-ce qu'on se sent plus précautionneux de cet héritage ?



Mme Hayet Louni : Créée par notre père en 1967, la société LOUNI pourrait témoigner de l'évolution du secteur privé algérien, de ses origines à nos jours. Unanimement reconnue pour son utilité publique, elle a pu prospérer de manière satisfaisante dès sa création au lendemain de l'indépendance. La société A. Louni fut la première entreprise algérienne à fabriquer des extincteurs et à occuper un marché qui s'est avéré très porteur. Dès 1970, l'entreprise commercialisait des extincteurs, postes d'incendie, canons anti-feu et lances d'incendie. Après le décès de notre père en 1999, nous avons dû restructurer l'entreprise et créer de nouveaux départements, notamment le département électronique chargé de l'étude et de la réalisation de travaux de détection électronique anti-feu et anti-intrusion, afin de répondre aux demandes de solutions globales de sécurité.

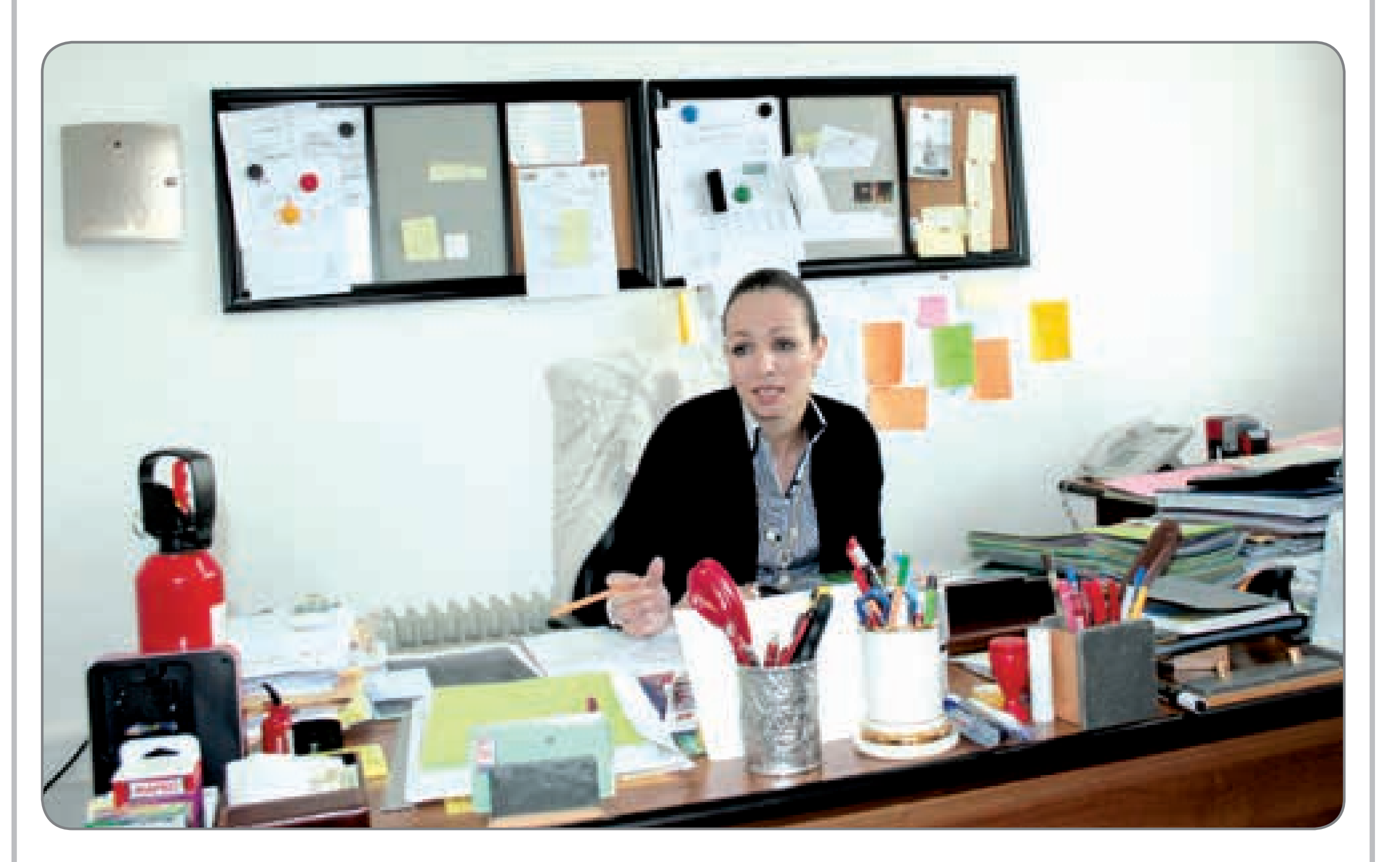
Quant à l'héritage du nom LOUNI, il est évident que nous sommes fiers d'être les pionniers dans le secteur de l'incendie et que nous continuons à satisfaire nos clients en les accompagnant au mieux dans toutes leurs démarches liées à la sécurité. Notre priorité est de maintenir le label et d'évoluer en fonction des besoins de nos clients en améliorant sans cesse notre gamme de produits.

Aujourd'hui, nous proposons des extincteurs, des réseaux anti-incendie répondant aux normes des services de la protection civile, des systèmes de contrôle d'accès et anti-intrusion, des équipements de protection individuelle et signalétique.

Nous formons également le personnel à l'utilisation des extincteurs et nous accompagnons tous les chefs d'entreprise dans la mise à niveau et l'audit de leurs « lieux entreprises ».

Quelle est aujourd'hui votre part de marché ?

La société LOUNI couvre seule plus des trois quarts du marché national du matériel de lutte contre l'incendie. Mais un grand nombre de petites entreprises



se sont portées ces dernières années sur le marché des extincteurs en particulier. Les techniques mises en œuvre dans la fabrication d'extincteurs pouvant être grandement simplifiées, nombre de petits ateliers déversent sur le marché algérien des produits de faible efficacité, voire dangereux. Il existe aussi le cas d'individus qui se présentent auprès de nos clients sous notre nom afin d'effectuer la maintenance des extincteurs, et qui les volent. Nous avons publié plusieurs communiqués dans la presse afin de mettre en garde notre clientèle contre ces individus.

Cela dit, l'entreprise LOUNI équipe une bonne partie des institutions publiques algériennes. Parmi ses références, on retrouve la plupart des ministères, la Protection Civile, les pétroliers, les grandes entreprises de travaux publics, les laboratoires pharmaceutiques, les usines de production agro-alimentaires, les grandes écoles, les banques et assurances…

Comment devient-on femme-manager dans un contexte industriel plus habitué au personnel masculin ?

On s'y fait. Quant on est là pour développer une société familiale et que le créateur de cette société est son père, je vous assure que cela motive. C'est vrai, il est rare de rencontrer des femmes dans le secteur de la sécurité incendie. Responsables d'entreprise ou d'institutions, architectes, bureaux d'étude, responsables Hygiène et sécurité, voici mes principaux interlocuteurs qui sont en général masculins. Les femmes sont en général attirées vers des activités plus artistiques, ou axées sur l'esthétique, la création… Dans mon cas, je n'ai pas vraiment eu le choix et j'ai dû poursuivre et entretenir l'héritage familial. Au début, n'étant âgée que de 22 ans, la gestion des visites au quotidien s'avérait plutôt difficile puisqu'on ne vous prend pas très au sérieux à cet âge là ! Au fil du temps, avec l'expérience, on acquiert le respect tout d'abord de ses collaborateurs et des autres ensuite.

Y a-t-il une façon de manager quand on est femme ?

Tout d'abord, quand on « manage » comme vous dites, on oublie qu'on est une femme. On fait partie d'une entreprise qui s'appelle LOUNI, on intègre une équipe dont le but principal est de satisfaire les clients et de demeurer à la hauteur de notre réputation. Evidemment, de prime abord, les femmes semblent plus sensibles que les hommes dans les rapports humains, mais ce genre de considération ne doit aucunement empiéter dans la gestion quotidienne de l'entreprise. Je pense qu'une femme qui gère beaucoup d'hommes finit par devenir plus masculine et plus dure par la force des choses.

Vous plaidez pour l'équipement des véhicules particuliers en extincteurs. Pourquoi ?

Les extincteurs à poudre polyvalent de 1 kg ou 2 kg ou même 6 kg sont fabriqués et commercialisés pour les véhicules légers et lourds, et le choix de la capacité de l'extincteur est fait en fonction de la nature du véhicule et du carburant utilisé. Un véhicule de type voiture de tourisme roulant à l'essence ne sera pas équipé du même extincteur qu'un véhicule roulant au gaz. Dans la législation, les véhicules types transport collectif sont tenus d'être équipés d'extincteurs, cependant nous n'avons pas vu de campagne dans ce sens pour les particuliers. Or, on ne semble pas conscient que si un incendie de véhicule n'est pas maîtrisé dans les premières minutes, le résultat peut être désastreux puisque le petit extincteur ne suffit plus si l'incendie s'est propagé.

Entretien réalisé par S. KHORSI


LOUNI
depuis 1967



SALAH DADDIOUAMER DIRECTEUR DE LA CCI M'ZAB

ENCOURAGER LA MISE À NIVEAU DES PME

La Chambre de commerce et d'industrie du M'zab (CCI), antenne régionale de la CACI, compte près de 500 adhérents, ce qui dénote d'une dynamique économique remarquable. La Vallée du M'zab recèle l'une des plus anciennes zones industrielles, révèle M. Daddiouamer, directeur de la CCI M'zab. En plus des activités économiques classiques, la région de Ghardaïa abrite à présent de larges secteurs d'industrie tels que l'agroalimentaire.

PARTENAIRES : **La région du M'zab connaît un essor en matière d'industrialisation. Combien d'adhérents comptez-vous et quels sont les secteurs économiques les plus présents ?**

M. Salah Daddiouamer : La région du M'zab contient l'une des zones industrielles les plus anciennes d'Algérie. Aussi plusieurs zones d'activités abritent une multitude d'industries malgré les phénomènes de délocalisation vers le nord de plusieurs unités industrielles ces dernières années. La CCI M'zab compte environ 500 adhérents émanant de plusieurs secteurs d'activité à savoir : le commerce, l'industrie, les services, le BTPH.

Avec les divers sous-secteurs des industries traditionnellement existantes comme celui des textiles, chimie, plastique ou mécanique, des tendances nouvelles par rapport aux anciennes activités commencent à faire leur apparition dans le secteur de l'agroalimentaire et du conditionnement « lait, huile, miel , … » répondant à un besoin de prise en charge de la production agricole qui ne cesse de s'accroître. Les services liés surtout au secteur du bâtiment se développent en TPE et PME avec des plans de charges importants et des opportunités offrant un grand champ de sous-traitance localement, ces activités nécessitent des actions de formation et de mise à niveau … Enfin, la logistique du transport routier bien organisé facilite la distribution des productions locales dans les quatre coins d'Algérie et pour l'export.

Le gouvernement a engagé un programme en faveur des investissements dans le sud. Est-ce qu'il est entré en pratique dans la région de Ghardaïa ? Si oui, quel est son impact à ce jour ?

Les nouvelles mesures de soutien à l'investissement au sud et qui viennent d'être amendées ont suscité l'intéressement de plusieurs opérateurs économiques qui ont engagé des projets industriels très bénéfiques pour la région dont plusieurs sont en phase de création tels que briqueteries, cimenteries, conditionnement de légumes & fruits, stockage sous froid …

L'impact direct de ses mesures se fait ressentir dans les allégements fiscaux et parafiscaux de ses investissements ; la facilitation de l'accès au foncier industriel « au dinar symbolique » offre plus de motivation qu'avant, pour les investisseurs ayant besoin d'assiettes foncières importantes.

Sinon selon vous, comment favoriser une dynamique économique dans le M'zab ?

Il reste à mon avis beaucoup à faire en matière d'accompagnement et de mise à niveau pour les entreprises dans plusieurs disciplines. Ainsi, en est-il des opportunités de sous-traitance et de partenariat localement B2B et B2C, qui sont à exploiter mais avec une implication des pouvoirs publics à travers surtout les structures meso et consulaires pour consacrer une nouvelle culture de management et de veille stratégique globale pour l'entreprise.

Entretien réalisé par S. K.

MESSAOUD CHEIKH BAELHADJ

DIRECTEUR GÉNÉRAL TISCOBA

«PARFAIRE LE SECTEUR DU TEXTILE»

La société Tiscoba est une entreprise spécialisée dans la fabrication de toile de protection destinée pour différents usages. Créée en 1970 dans la zone industrielle de Guerrara, dans la wilaya de Ghardaïa, elle propose notamment un ensemble de produits tels que toiles en coton et en PVC destinés à être confectionnés pour les tentes et chapiteaux en plusieurs dimensions. Son directeur général, M. Cheikh-Baelhadj a bien voulu nous entretenir sur cette unité.



PARTENAIRES : TISCOBA existe depuis 1970. Quel est le secret de votre longévité en matière de gestion et de management durant ces 42 années ?

M. Messaoud Cheikh Baelhadj : Le secret de notre longévité en matière de gestion est lié à la volonté, à l'engagement et à la persistance. Ce sont ces trois facteurs qui nous ont permis de préserver notre label et de mettre en place un management durable et efficace dans notre société, malgré les perturbations qui ont secoué notre pays en matière de changement de certaines lois relatives aux marchés. Notre stratégie de gestion est d'être toujours attentifs, à l'écoute de notre clientèle et dans l'observation du marché afin d'améliorer davantage nos outils de production, notamment grâce aux nouvelles technologies, et de préserver la bonne qualité de nos produits.

Quelle est votre part de marché dans cette activité ?

Si le marché du textile est stable et que les importations déloyales des produits finis s'arrêtent définitivement, notre part de marché deviendra plus importante, et nous pourrons même exporter nos produits, car ils répondent parfaitement aux normes internationales. Actuellement, nous commercialisons nos produits dans 40 wilayas, et nous couvrons presque les 80 % du territoire national.

Envisagez-vous des partenariats ?

Nous sommes en train d'envisager des partenariats performants. Ceux-ci entrent dans le cadre d'un plan de développement qualitatif de notre production. Nous sommes en contact avec la Société INTERCOT, une société espagnole spécialisée dans la fabrication du fil. Elle est notre fournisseur principal en matière première et avec l'entreprise RODER, une société française spécialisée dans la fabrication des chapiteaux en plusieurs dimensions.

Comment, selon vous, encourager l'essor économique et industriel de la région de Ghardaïa ?

Le secteur textile représente le tiers des entreprises installées à Ghardaïa. C'est un taux qui reflète l'importance de cette activité au niveau de cette région. Cependant, ce secteur reste beaucoup à parfaire, avec une meilleure maîtrise de notre outil de production et une intégration des normes internationales.

Pour encourager l'essor économique et industriel et pour protéger la production nationale, il est nécessaire d'enlever quelques obstacles et d'alléger les procédures en matière d'approvisionnements.

En outre, il est nécessaire de promouvoir le secteur du tourisme dans cette région, de lui donner tous les moyens pour son épanouissement et son développement.

■ Entretien réalisé par Samia K.



MOHAMMED BOUKHECHA



DIRECTEUR GÉNÉRAL ENERGICAL

«VISER LE MARCHÉ MAGHRÉBIN»

PARTENAIRES : Energical a été créée en 1999. Quelle est votre part de marché dans la production de matériel de comptage et de régulation d'énergie ?

M. Boukhecha : Energical s'est engagée, depuis sa création, dans une démarche d'excellence au niveau opérationnel et d'amélioration continue de la qualité de ses produits ce qui lui a permis de gagner des parts de marché sur des produits pour la plupart importés ; selon les gammes de produits, nous détenons entre 45 et 75 % de parts de marché.

Vous envisagez de vendre vos produits à l'étranger. Visez-vous une région en particulier ? Quand vous sentez-vous prêts à exporter ?

En effet, sur certains produits, le marché national ne peut plus absorber nos capacités de production et ne pourra pas répondre, dans un avenir proche, à nos ambitions d'expansion. Ceci nous a amené à repenser notre business model et à prendre en considération, dans notre plan de développement, les marchés maghrébins dans une échéance courte.

Quel a été l'impact de la création d'Energical sur l'emploi et le développement dans la région de Bounoura ?

Les emplois directs chez Energical vont dépasser cette année le nombre de 100 salariés avec 25 % de cadres hautement qualifiés. Par ailleurs, Energical s'est déployée sur deux sites de production totalisant 20 000 m^2 et comptera un troisième site dans quelques mois de 15 000 m^2 avec un emploi prévu de 150 salariés pour ce site dans trois ans.

Comment, selon vous, encourager l'investissement dans le Sud ?

L'investissement dans le Sud et les hauts plateaux est une nécessité stratégique pour le pays ; son encouragement se fera par l'assainissement de l'environnement des affaires, le soutien à la formation (création de centre de formations, Institut spécialisé, université, etc.) et l'investissement dans les infrastructures de base (aménagement des zones industrielles adéquates, moyens de transport, raccordement à l'électricité et au gaz, télécommunication) et densification des dessertes aériennes.

Quels sont les secteurs à développer dans la région de Ghardaïa ?

Ghardaïa est connue par la qualité de sa main d'œuvre, et toutes les entreprises qui s'y installeront sentiront cet avantage. Le domaine des nouvelles technologies, des services de formation et d'apprentissage peuvent constituer des domaines intéressants à développer dans la région. En plus de ses potentialités humaines, la région possède un potentiel touristique (les palmeraies de Ghardaïa, les thermes de Zelfana, etc.), industriel (matériaux de construction, plasturgie et mécanique) à mettre en valeur. Le potentiel agricole est également important à signaler pour la qualité des produits de cette région. ■ Entretien réalisé par Samia Khorsi

ABDERRAHMANE BENLOULOU

GÉRANT DE LA RÉSIDENCE TOURISTIQUE AGHLEN PARADISE

«NOTRE OBJECTIF : SATISFAIRE LA DEMANDE»

PARTENAIRES : En quelle année avez-vous lancé votre projet de résidence touristique ? Combien de visiteurs accueillez-vous annuellement ?

Abderrahmane Benloulou : Le projet touristique à été lancé depuis fort longtemps, mais il n'a été inauguré officiellement qu'en 2008. Nous comptons un effectif permanent de 7 employés et de 8 saisonniers. Et nous réussissons à accueillir annuellement une moyenne de 960 à 1000 visiteurs, de nationalités confondues. Cependant, la grande majorité des touristes est algérienne.

Le site de Ghardaïa est attractif touristiquement. Existe-t-il suffisamment d'infrastructures pouvant accueillir les visiteurs ?

Les infrastructures touristiques à Ghardaïa sont au nombre de sept résidences. On comptabilise à proprement dit un total d'environ 400 lits. En plus de deux hôtels étatiques dont l'un est toujours fermé et de quelques autres petits hôtels très modestes.

Qu'offrez-vous de particulier par rapport au tourisme classique ?

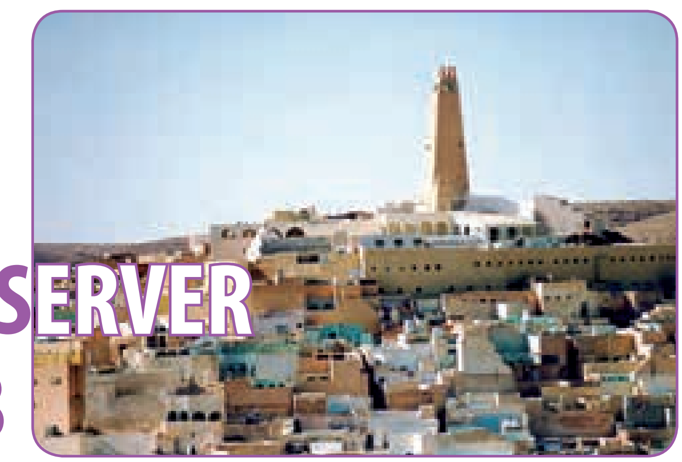
Nous offrons à nos visiteurs dans l'ordre : des visites guidées des ksours de la vallée du M'zab ; des évasions vers les dunes de sable ainsi que des randonnées à dos de dromadaires, ou à bord de 4x4. Comme nous proposons des excursions en direction de Zelfana pour des cures thermales et de relaxation. Nous programmons des soirées folkloriques de Zorna et de Guembri ou avec les fameux groupes folkloriques des Baroudeurs du M'Zab. Cela accompagne les soirées de méchouis complets dans un cadre des plus conviviaux.

Quels sont vos projets d'avenir ?

Notre projet d'avenir est, bien sûr, l'extension de la Résidence pour atteindre un maximum de 50 chambres et différentes suites, de manière à accueillir au moins 100 personnes et plus, car la demande se fait de plus en plus forte, notamment de la part de sociétés de renommée mondiale en plus des administrations et institutions diverses de l'Etat. ■ Entretien réalisé par Karima H.

M. DADDI-ADDOUNE

DG IDEAL BATISSE COMPANY



DÉVELOPPER ET PRÉSERVER LE CACHET DU M'ZAB

M. Daddi-Addoune est manager de IBC, une entreprise qui active depuis seize ans dans le créneau des Travaux publics à Berriane. Mais c'est aussi et surtout un passionné de sa région d'origine, intarissable sur les potentialités que détient la région du M'zab, et qui ne demandent qu'à être exploitées.

PARTENAIRES : Ideal Batisse Company a été créée en 1997. Activez-vous principalement dans la région de Ghardaïa ?

M. Daddi-Addoune : L'Entreprise Idéal Batisse Company (IBC) active dans les domaines des travaux, bâtiment, hydraulique & gaz. L'histoire d'IBC est celle d'une petite entreprise créée en décembre 1997 par une équipe de jeunes professionnels.
Après avoir choisi d'appuyer son développement sur les travaux de chauffage central et de plomberie sanitaire, l'entreprise a progressivement élargi et diversifié son champ d'action dans de nouveaux domaines d'activités stratégiques qui supposent la maîtrise de nouveaux métiers relatifs au gaz naturel, à l'hydraulique et, récemment, aux travaux de bâtiment tous corps d'état (clé en main).
IBC est située sur le marché public (95 % de ses clients sont des organismes publics). L'implantation de son siège social dans la région de Ghardaïa (à 600 km au sud d'Alger) et son bureau de liaison à Alger, lui permettent d'intervenir sur tout le territoire algérien.

Elle a su garder le cap depuis 16 ans dans le créneau du bâtiment, de l'ingénierie et de l'hydraulique. Quelle est votre part de marché ?

En ce qui concerne les parts du marché, nous n'avons pas suffisamment de paramètres pour les déterminer, vu la diversité de nos services et l'étendue du territoire.

Ghardaïa a un cachet urbain et spirituel très attractif sur le plan touristique. Comment peut-on envisager un développement industriel dans la région sans gâcher le site ?

La wilaya de Ghardaïa jouit de potentialités humaines considérables par le fait qu'elle est peuplée par une population citadine qui cultive un sédiment culturel important où le travail est une vertu. De plus, la vocation commerciale des mozabites n'est plus à démontrer. Les potentialités de développement sont présentes dans tous les domaines.
Dans l'agriculture, le palmier dattier occupe la première place et la culture des oliviers vient en seconde position, où l'on constate une production d'olive de table et d'huile d'olive encourageante ces dernières années. Les céréales (exemple des périmètres de Guerrara, Zelfana et El Goléa), et les agrumes sont d'une qualité exceptionnelle du fait du climat alors que l'élevage dans la région lui procure une autosuffisance en lait frais et dérivés.
Dans l'industrie, les zones industrielles de Guerrara, Ghardaïa et Berriane ne sont pas des moindres en Algérie, l'activité y est aussi très diversifiée (verrerie, roche, plâtre, textile, agroalimentaire, etc.).
Dans l'artisanat et le tourisme bien sûr, un créneau qui mérite d'être encouragé par le fait que la région, de par son patrimoine culturel architectural spécifique, l'irrigation traditionnelle et le partage des eaux de crues de façon ingénieuse, possède des atouts à exploiter. Les métiers manuels artisanaux dont certains sont en train de disparaître, méritent d'être ressuscités et encouragés. Des initiatives, telles que les résidences touristiques dans un cachet purement local implantées dans la palmeraie existent déjà.
Je dirai que pour réaliser une symbiose entre le développement économique et le cachet civilisationnel de la région du M'Zab, il conviendrait d'abord d'observer un respect mutuel entre la préservation de cette caractéristique culturelle et le développement économique qui ne doit pas être assimilé à une agression d'un passé multimillénaire. C'est une prise de conscience à la fois des responsables et des citoyens pour une sauvegarde efficiente du style architectural de la région par ailleurs classé patrimoine mondial par l'Unesco. Il y a beaucoup à entreprendre car rien de sérieux à présent n'est à noter dans ce sens. Par exemple ouvrir des centres de formation des métiers de restauration et construction traditionnelle et durable, dégager des budgets pour la sauvegarde du patrimoine, organiser des concours régionaux et nationaux et faire participer les compétences spécialisées dans ce domaine.

Envisagez-vous un partenariat avec des entreprises algériennes ou étrangères ?

Notre entreprise est disposée pour tout type de partenariat, dans un objectif d'innovation et de création de la valeur ajoutée. Nous concentrons nos efforts sur la modernisation de nos moyens de production et la formation de notre personnel pour répondre aux exigences de nos clients potentiels et attirer de nouveaux clients.

Entretien réalisé par Karima H.

NOUR-EDDINE SAOUDI

«La musique andalouse est une philosophie de la vie»

PARTENAIRES : Que représente l'histoire de la musique andalouse pour Nour-Eddine Saoudi ?

Nour-Eddine Saoudi : L'histoire est un vecteur et un écrin contenant les réalisations des rêves de l'homme ; mais c'est également le reflet de ses lubies et de ses multiples égarements. L'histoire est cet espace temps dans lequel se côtoient les deux faces d'une même entité, anthropique dans son essence, enivrante lorsqu'elle est un effort de dépassement de soi, mais impitoyable et cruelle lorsque les forces mises en place effacent «l'homme culture» au profit des instincts primaires de «l'homme biologie». A ce titre, l'histoire demeure sans concessions ; elle est ce miroir qui nous expose avec violence, nos actions et notre véritable place dans le carrousel du temps. Ces actions et cette place, c'est ce que j'appelle le contenu sémantique de la démarche civilisationnelle et culturelle d'une société. Les réponses de celle-ci aux différents évènements qui ont ponctué son évolution, sont autant d'éléments qui nous renseignent sur le degré culturel atteint dans un sens ou dans l'autre. L'histoire de la musique andalouse enfin, est ce message transmis par nos aînés, d'une société qui fut, qui sut transcender les contradictions des hommes pour ne cultiver que la quintessence de leur génie propre, au-delà des clivages pluriels nés de leurs folies. Rares ont été en effet, dans l'histoire de l'humanité, pareils moments de communion que ce creuset andalou entièrement tourné vers les horizons d'Ijtihad et de dépassement de soi dans le sens de cette société idéale prônée par les philosophes. A ce titre, au-delà des volutes enivrantes de ses mélodies,



la musique andalouse, rameau de cette civilisation à laquelle nous appartenons, est un art de vivre et de sentir le présent et ses projections mémorielles et futures. Elle est ce message dans lequel science, conscience et spiritualité donnaient du sens à l'angoisse existentielle de l'homme. Pour avoir fractionné ces éléments et cessé de penser, où en est-on aujourd'hui ?

Croyez vous que cette musique a la place qu'elle mérite sur la scène culturelle ?

La musique andalouse a été, de tous temps post-almohadiens, le fait de la « société civile ». Citadine d'essence, elle n'a cessé d'affirmer son existence comme miroir de ce passé prestigieux. Longtemps considérée par les pouvoirs successifs comme une sorte de sous culture, parfois de musique subversive, car louant la vie, ou encore de bourgeoise car raffinée et éthérique, elle pouvait, de temps à autre, servir de faire-valoir, lorsque le besoin s'en faisait sentir ; les exemples sont nombreux de ces rencontres où on l'exhibait comme une manifestation à peine digne d'intérêt. Cette société civile continuera, jusqu'à aujourd'hui, de lutter pour que cette dimension de l'esprit puisse recouvrer la dimension qui est la sienne dans le discours de réappropriation de la personnalité nationale, mais également comme paradigme de construction de la société de demain. L'affirmation de soi était déjà présente au centenaire de la colonisation par la création de la société musicale El-Djazaïria. Aujourd'hui, la musique andalouse est présente partout sur le territoire national. Nous ne pouvons que nous enorgueillir de cette importante étape franchie pour une réelle émancipation culturelle de la société algérienne. Est-ce suffisant ? Non, car l'essentiel n'est pas encore atteint dans le sens de ma première réflexion, à savoir que cette musique n'est pas uniquement une pratique dans laquelle elle se cantonne aujourd'hui, au sein des espaces de formation, associations, conservatoires, centres culturels… Elle est une philosophie de la vie, elle est également une trajectoire de l'histoire humaine, de ses tâtonnements, de ses expériences et de ses découvertes aussi. Elle ne peut se concevoir sans l'intime secret de sa construction structurelle, celle qui a influencé nombre de genres musicaux dans le monde et de ses projections philosophiques et

historiques. C'est le sens que je donne à la dimension qui reste à appréhender.

Ce qui vous distingue dans la musique andalouse, c'est cette recherche de nouvelles voies et manières, la création de nouvelles œuvres. Quel est votre secret ?

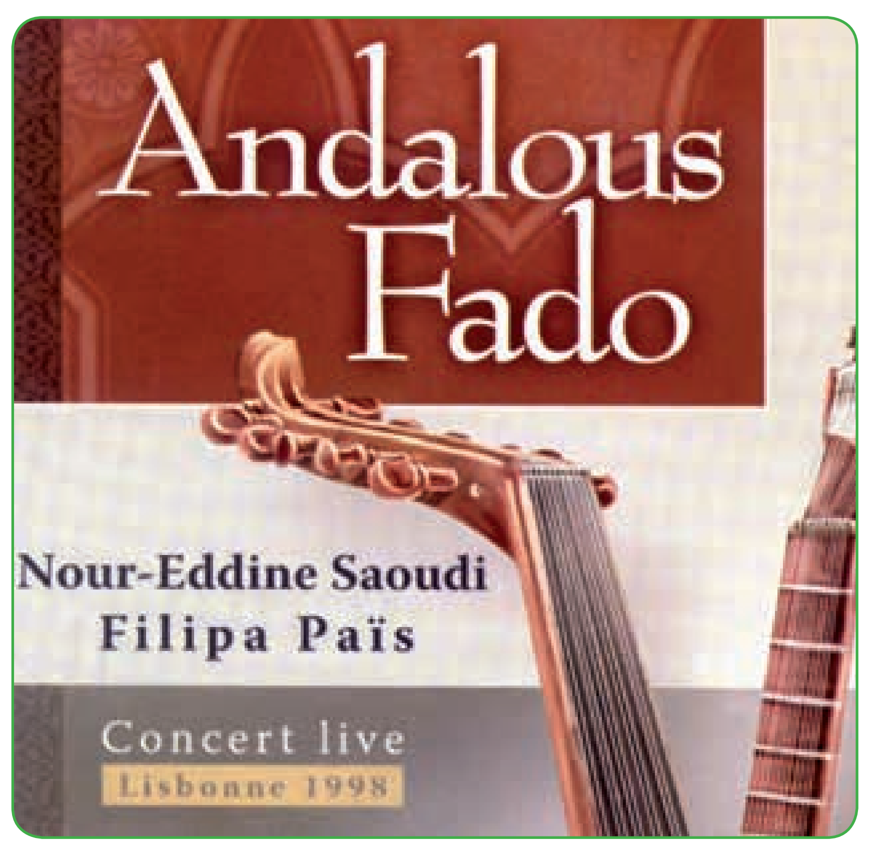
Après être passé par la case de formateur, (nombre d'interprètes d'aujourd'hui, reconnus sur la scène musicale ont été mes élèves, Bahdja Rahal, Zakia Kara-Turki, Naïma Dziria ...) il me paraissait fondamental d'expérimenter d'autres voies, notamment celles de la création de nouvelles œuvres, inspirées de la dimension andalouse. Il n'y a pas de secret à cela, sauf une curiosité maladive et beaucoup de travail.

Parlez-nous de vos expériences à l'étranger ?

C'est un pur bonheur que de dialoguer avec l'autre, l'autre soi même, au moment où toutes les barrières s'effondrent pour ne laisser place qu'à l'enivrement des sens. Mes expériences dans ce sens ont été nombreuses et gratifiantes car elles nous font découvrir des horizons insoupçonnés que j'ai par la suite expérimentés dans mes créations. La grande leçon d'humilité est que l'humanité est « une » et indivisible. La différence n'étant que l'autre reflet de soi, que nous recherchons dans une quête perpétuelle. L'autre soi, je l'ai redécouvert dans ces expériences tant avec la musique portugaise (fado de Lisbonne) qu'espagnole avec le groupe Alejandro Montserrat de Saragosse ou encore avec Adriana Bruni (musique napolitaine), Titi Robin (France) et autres groupes Tavagna de Corse et Montanaro de France.

Etes-vous de ceux qui, à partir de la même souche andalouse, ont adapté ce patrimoine à l'air du temps ?

Si « adapter à l'air du temps » veut dire le « placage » maladroit d'accords musicaux étrangers à l'âme andalouse en vue de la « moderniser » dit-on, évidemment je ne peux souscrire à ce



genre de démarche, car celle-ci efface largement, les subtilités contenues dans la musique andalouse, notamment le dialogue des modes sur lesquels elle a été structurée et construite. Par contre, la recherche, d'une meilleure maîtrise de l'interprétation et de l'orchestration même avec l'introduction de nouvelles sonorités, est de mon humble avis, salutaire et souhaitée. C'est ce que j'ai proposé avec ma création, sur un socle modal « Sahli » et une nouvelle orchestration, la nouba D'ziria. Je suis également tout à fait heureux, que suite à cette création, un déclic se soit opéré dans le sens de la composition dans ce domaine.

En dehors de la musique qui reste pour vous un hobby, vous vous passionnez pour votre métier de géomorphologue-préhistorien. Pouvez-vous nous en toucher un mot ?

Je reste et demeure un boulimique de la vie, même si j'en fais si peu. Tout m'interpelle et dans le monde tout est sujet d'intérêt. Le miracle de la vie, la rythmicité du temps, la valse des évolutions et des civilisations, l'histoire de l'homme et de ses inventions, les bouleversements des environnements. C'est dans ce sens où s'imbrique l'histoire du monde dans lequel l'homme est cet élément dynamique qui peut imprimer de son sceau l'environnement dans lequel il vit.

L'homme dans son élément : c'est cette approche qui est édifiante et qui m'interpelle. Le géomorphologue que j'espère être, tente d'expliquer les paysages qui nous entourent, leur évolution et les éléments responsables des métamorphoses de la terre mais aussi de prédire les changements globaux des milieux dans lesquels nous nous mouvons.

Pour le préhistorien, l'histoire de l'homme est également d'une grande importance et d'une grande portée, tant sur le plan de la reconnaissance de la grande antiquité du peuplement de notre pays l'Algérie (plusieurs millions d'années), que dans celui, plus intime, de notre rapport à nous-mêmes pour une plus grande humilité au regard de l'humanité passée, que celle qui nous caractérise actuellement.

Entretien réalisé par Chahra Aïd

يد وحدة ما تسفق

FAISONS ÉQUIPE
ENSEMBLE

DEVELOPPONS ENSEMBLE L'ESPRIT D'EQUIPE

